



ASSUREURS AMÉRICAINS

ET

ASSURÉS FRANÇAIS

JEAN DUPONT

ASSUREURS AMÉRICAINS

ET

ASSURÉS FRANÇAIS





PARIS
Société d'Édition et de Publications
Librairie FÉLIX JUVEN
122, RUE RÉAUMUR, 122

AVANT-PROPOS

L'Assurance, qui caractérisera l'effort social pratique des temps modernes, peut être définie : *la division des risques de l'existence.*

Divisés, pulvérisés, pour ainsi dire, entre un grand nombre d'individualités qu'a réunies le sentiment d'une préservation commune, ces risques, ces aléas — pertes d'objets matériels, perte de santé, perte de la vie elle-même, etc. — sont réduits au minimum de leur répercussion financière. S'ils subsistent au point de vue sentimental, ils sont, au point de vue économique, à peu près anéantis.

Telle est l'idée fondamentale qui se cache aussi bien derrière les *associations* dites *mutuelles*, où les intéressés eux-mêmes conservent la maîtrise de leur « cagnotte » de prévoyance, que derrière les sociétés plus commerciales, dites *à prime fixe*, qui, moyennant une bonification, assurent jusqu'aux risques de la gestion administrative elle-même.

Mais si le « fil rouge » de l'assurance, si l'inspiration en est simple à saisir, il en est différemment de la liaison suivant laquelle les diverses applications de l'assurance sont sorties peu à peu l'une de l'autre, jusqu'à la floraison très complète d'aujourd'hui.

Dans certains ouvrages d'histoire des assurances, notamment dans le volume de M. Georges Hamon (1), les compulseurs de

(1) *Histoire générale de l'Assurance en France et à l'étranger;* en vente au journal *l'Assurance moderne*, 4, rue du Bouloi, Paris.

vieux documents ont cherché à construire l'arbre généalogique de l'assurance. L'assistance, l'association, les corporations, les gildes, les secours mutuels constituent le tronc de l'arbre symbolique d'où se dégagent, savamment graduées, les branches diverses de l'assurance commerciale et mathématique. Naturellement, il se manifeste quelque peu de convention dans la proportion de ces rameaux, aussi bien que dans leur agencement réciproque.

On sait, et cela suffit, que, depuis le moyen âge, l'assurance maritime était pratiquée (le premier risque neutralisé fut le naufrage).

Puis, à la fin du dix-huitième siècle survient l'assurance incendie, qui ignorait alors ses perfectionnements : assurance contre l'explosion du gaz, de la poudre, de la dynamite, recours du propriétaire, recours des voisins, chômages, etc.

A peu près à la même époque, on esquissa

l'assurance sur la vie, qu'avait préparée l'habitude des rentes viagères et aussi des tontines : risque de vie, risques de mort furent successivement abordés, avec les combinaisons les plus variées, même dans le cas de guerre.

A la fin du dix-neuvième siècle apparurent les *assurances rurales* contre la mortalité du bétail (on pourrait cependant en citer des exemples dans l'antiquité), contre la grêle, l'inondation, la gelée, l'ouragan.

Et en même temps, intimement liées à tout le mouvement de la protection ouvrière, les assurances contre les accidents (risques professionnels et accidents causés par les tiers).

Enfin le procédé parut se généraliser à toutes les surprises du sort, au chômage, au crédit, au remboursement des valeurs au pair, à la perte des loyers, au vol, au bris des glaces, à l'entretien des immeubles, aux frais judiciaires, etc.

La présente étude ne s'attachera qu'à un

cercle très restreint choisi dans ce vaste espace.

Elle a l'intention de traiter un chapitre de l'*Assurance sur la vie :* le rôle des *assurances américaines*, non pas aux États-Unis, mais sur le territoire exceptionnellement riche et productif de la France.

Assureurs américains et assurés français, le titre du volume résume, on le voit, exactement ce programme, que nous n'entendons pas dépasser.

Paris, 15 septembre 1906.

ASSUREURS AMÉRICAINS
ET ASSURÉS FRANÇAIS

PREMIÈRE PARTIE
LA PÉRIODE DE CONQUÊTE

CHAPITRE PREMIER

COMMENT LA NEW-YORK, L'EQUITABLE ET LA MUTUAL S'ÉTABLIRENT EN FRANCE

SOMMAIRE. — *La première débarquée* : la New-York. — *Ses origines. — Le fonds de garantie français. — Les législateurs : Wolowski, Duclerc, Passy, Mathieu-Bodet. — La seconde Compagnie américaine :* l'Equitable *des Etats-Unis. — Le Décret d'août 1882 et la personnalité civile des Sociétés américaines d'assurance. —* La Mutual Life, *malgré ses répugnances du début, et poussée par la concurrence intérieure dans l'État américain, imite ses rivales. — Le fonds de garantie français cède la place aux achats d'immeubles.*

La première des géantes américaines qui se risqua sur la terre de France fut la *New-York.*

Elle débarqua en 1874, après s'être installée en Angleterre, suivant ainsi le chemin inverse de Guillaume le Conquérant.

La *New-York* n'était pas, d'ailleurs, une toute jeune personne. Ainsi que nous l'apprend *l'Enquête parlementaire sur les Sociétés d'Assurances de l'État de New-York* (1), elle avait été tout d'abord incorporée comme assurance maritime, sous le nom de *Nautilus* (acte du 21 mai 1841.) Un second acte du 11 avril 1843, complété par un troisième en date du 5 avril 1849, la « personnalisa » sous son aspect définitif d'assurance mutuelle sur la vie.

La colonisation de Paris et du territoire français offrait pour cette nouvelle venue un certain nombre de difficultés. Déjà, à cette époque, sept de nos grandes sociétés d'assurances à prime fixe semblaient occuper tout le terrain disponi-

(1) Voir *Official Testimony taken before the Legislative Insurance Investigating Committee of the State of New-York*. Albany, Brandow Preuty, 1906, 10 vol. in-8°.

ble : *Assurances Générales*, *Union*, *Nationale*, *Phénix*, *Caisse paternelle*, *Urbaine* et *Monde* offraient à la clientèle en même temps qu'une solvabilité incontestée la sécurité des contrats discutés, passés et exécutés sur place. N'avoir à présenter en concurrence qu'une responsabilité d'outre-mer, et une responsabilité mutuelle, pouvait paraître assez maigre. Pour que le public ne considérât pas l'assurance américaine comme une simple variante du vol à l'américaine, il fallait « franciser » l'entreprise, au moins dans une certaine mesure. La *New-York* eut le mérite de découvrir le moyen efficace.

Ce moyen se ramena à deux choses : un haut patronage moral et un dépôt d'argent.

Le 26 septembre 1874 se constituait, par devant Me Tollu, notaire à Paris, la Société civile du fonds de garantie français de la Compagnie d'assurances la *New-York*.

M. Harry-Smith Homans, directeur pour

l'Europe, demeurant au siège de la Société, 1, rue du Quatre-Septembre, muni des pouvoirs réguliers de M. Morris Franklin, président, et des autres administrateurs, était l'une des parties contractantes.

En face de lui figuraient trois hautes personnalités françaises :

1° M. Louis-François-Michel-Raymond Wolowski, membre de l'Institut, député de la Seine, rue de Clichy, 45 ;

2° M. Charles-Théodore-Eugène Duclerc, ancien ministre des finances, député, 118, boulevard Haussmann ;

3° M. Louis-Paulin Passy, député, 45, rue de Clichy.

Ces deux sommités de l'économie politique orthodoxe, jointes à cet ancien ministre *des finances*, certifiaient : que les lois de l'État de New-York interdisaient à la compagnie tous placements autres que les suivants :

1° Prêts par première hypothèque sur pro-

priétés foncières valant 50 pour 100 de plus que le montant du prêt, et situées dans l'État de New-York ou dans un rayon de 50 milles de la ville de New-York, en dehors de l'État de New-York ;

2° Immeubles situés dans l'État, bons des États-Unis et de l'État de New-York ou d'une ville quelconque de cet État.

En outre, ils donnaient acte à la Compagnie de New-York de la formation par elle d'un fonds de garantie de 200.000 dollars, soit un million de francs, « dans le but d'étendre ses opérations en France et d'y donner sécurité aux tiers qui traiteraient avec elle ».

Wolowski, Duclerc et Passy se reconnaissaient d'ailleurs détenteurs de cette somme dans les termes de l'article 2076 du Code civil, « ne contractant pas d'autre responsabilité que celle de leur fait personnel, sans solidarité les uns pour les autres », et, pour perpétuer cette sorte de « garde fidèle », ils formaient

une société civile d'une durée de 99 ans.

Remise des valeurs fut faite quelques jours plus tard (13 octobre 1874); et une triple consultation de Mes Henri Moreau, avocat, Jules Senard, bâtonnier de l'ordre, et Caron, avoué, affirmaient la parfaite légalité de la combinaison.

La *New-York* put donc en toute sécurité commencer une série d'opérations fructueuses et familiariser les Français avec la somptueuse silhouette de son palais central, 346, 348, Broadway.

Quelques menus incidents se produisaient. Les 19 et 30 décembre 1876, M. Mathieu-Bodet, ancien ministre, remplaçait M. Wolowski, décédé.

Le 5 novembre 1881, les vingt titres primitifs de 10.000 dollars chacun — titres du 5 pour 100 des États-Unis remboursables à partir de 1881 — furent échangés, bien entendu sans modification du total. L'acte visant

la substitution nous permet de constater un changement de domicile : la *New-York* est transférée 19, avenue de l'Opéra.

*
* *

Une nouvelle compagnie américaine allait, en 1882, suivre le sillage de la première.

Il s'agissait de l'*Equitable des États-Unis*, dont l'histoire a été depuis lors si féconde en événements mouvementés, et qui s'intitulait déjà *Société Mutuelle*, organisée au profit des seuls assurés.

Il y avait bien à cela une ombre légère. L'*Equitable*, qui bénéficiait d'une homonymie très flatteuse avec la vieille *Equitable* anglaise — la première des assurances — avait été fondée le 26 juillet 1859, sous une forme quelque peu ambiguë.

Ainsi que s'exprime le rapport de M. Arm-

strong(1), la société était essentiellement une société par actions. Le capital de garantie était constitué par 100 actions de 1.000 dollars chacune, soit 100.000 dollars (500.000 francs au taux nominal). La presque totalité de ces parts ou actions « furent souscrites par les 52 personnes qui composèrent le premier Conseil d'administration » — et, ici, nous citons une brochure historique de la Compagnie elle-même — « M. Henri Baldwin Hyde, le fondateur et vice-président, n'était pas un des plus importants souscripteurs ; pendant de longues années, il ne fut propriétaire que d'un très petit nombre de parts ».

Toutefois, ce capital, dit de garantie, n'avait pas droit à plus de 7 pour 100 d'intérêts. Passé cette limite de 7 pour 100, la totalité des bénéfices, d'après certaines règles statutaires, revenait aux assurés. Il en résultait que la

(1) *Report of the joint committee of the Senate and Assembly of the State of New-York*, pp. 90 et suiv.

langue courante des agents de la Compagnie déclarait que « l'assurance était mutuelle » et que, cependant, il ne pouvait y avoir de mutualité pure, puisque la base était un capital-actions, dont la valeur haussait » (le fait sera vérifié authentiquement plus tard). En bonne définition théorique, la société était une *Assurance par actions*, *avec participation aux bénéfices en faveur des assurés*. Pour les profanes, ces nuances sont difficilement saisissables, quoique fort importantes pour les juristes, au moment de la liquidation des comptes. En France, nous pourrions signaler des confusions analogues : telles entreprises industrielles sont qualifiées de coopératives et n'ont jamais dépassé l'étape plus modeste de la participation aux bénéfices en faveur du personnel. L'ardeur de la réclame a vite fait sauter une cloison aussi mince.

Mais, lorsqu'en 1882 l'*Equitable des États-Unis* s'établit en France, ce ne furent pas ces

« minuties » juridiques qui frappèrent l'opinion. Le public n'attacha même pas d'importance à un fait pourtant fort grave par lui-même et qui se rattachait plus ou moins directement à l'apparition de la *Nouvelle Compagnie*.

Un décret, en date du 6 août 1882 et signé du Président Jules Grévy, déclarait, dans son article 1er :

« Les sociétés anonymes et les autres associations commerciales, industrielles ou financières, qui sont soumises, dans les États-Unis d'Amérique, à l'autorisation du gouvernement et qui l'ont obtenue, peuvent exercer tous leurs droits et ester en justice en France, en se conformant aux lois de la République. »

Ainsi, alors que les sociétés d'assurances, d'après la loi française de 1867, sont soumises seules, parmi les sociétés commerciales, à la formalité restrictive de l'autorisation gouver-

nementale, les assurances étrangères étaient investies *ipso facto* de la personnalité civile. « Elles existaient chez elles. Sans examen, nous les admettions chez nous ; » tel est le sens de la mesure, qui abat tous les obstacles légaux pour qui a su prendre son élan du dehors. La pure réciprocité exigerait, avant de poser l'identité des autorisations entre États, que l'on égalisât les conditions exigées pour que ces autorisations soient obtenues.

La faveur paraissait d'une libéralité outrée, en ce qui concerne les sociétés d'assurances. Dans ses prospectus de l'époque, la *New-York*, qui se hâtait de profiter de l'aubaine, croyait devoir étayer la personnalité que lui octroyait le décret par une quadruple consultation de Mes Delacourtie, Henri Barboux, Lenté et Bétolaud.

*
* *

Deux convives peuvent en supporter un troisième.

En 1888, nous voyons le trio des mutuelles — dont l'une est une demi-mutuelle, ne l'oubliez pas — complété par la plus agissante, la plus tapageuse, celle qui à côté de ses voisines et avant-courrières, se détache avec toute la maëstria du capitaine Buffalo-Bill au milieu de ses cowboys. Nous avons nommé la *Mutual Life*.

La *Mutual Life* était la doyenne des mutuelles-vie d'au delà de l'Atlantique. Elle le proclame et son dire est justifié. Son acte législatif de constitution date du 12 avril 1842. Ses débuts furent modestes. La première assemblée des porteurs de police fut convoquée dans « une salle de derrière d'une maison de Wall Street »; l'apathie et l'indifférence sem-

blaient la vouer à une fin précoce : la première année on ne put réunir que 470 polices. Malgré ces difficultés de la première heure, le succès s'affirma ; mais, pendant longtemps, la *Mutual* s'honora d'être casanière et se fit un point d'honneur de se limiter à la terre des vieux États de la République fédérative : « Étendre ses affaires aux parties de ce pays, qui sont réputées insalubres, disait le rapport des trustees ou commissaires de surveillance en 1883, exigerait une surprime... C'est pourquoi nos affaires ont été limitées principalement aux parties nord et ouest de ce pays. » Et le même rapport continuait : « On demande quelquefois pourquoi la *Mutual Life Insurance Company* n'étend pas la sphère de ses opérations aux pays étrangers... La race saine, vigoureuse, douée de longévité, résidant sous un climat tempéré dans un pays salubre, ne doit pas être sollicitée d'assurer des gens qui vivent sous un climat malsain et

sont de race inférieure en vigueur et constitution. »

Dès 1888, on le voit, la doctrine était modifiée. Comme Robinson Crusoë, et après avoir été nourri des mêmes enseignements contre l'émigration (1), la *Mutual* traversait les mers et s'installait un peu partout, si bien qu'en Europe deux pays seuls lui échappaient par la protection de leur législation en matière d'assurance : la Suisse et la Russie. Un pareil changement de vues, surtout chez des *business men*, s'explique par des causes sérieuses : les sociétés d'assurances poussaient de toute part sur la terre américaine, dont la fertilité est proverbiale. Sans vouloir rappeler les centaines de faillites que ce genre d'industrie a connues aux États-Unis (exactement 128 jus-

(1) On oublie trop que le premier chapitre du célèbre roman de Daniel de Foë commence par un véritable procès contre l'esprit d'aventures — nous pouvons dire l'esprit colonial — par le père du héros, qui s'exprime en véritable bourgeois français du dix-neuvième siècle.

qu'en 1884), l'enquête parlementaire de l'État de New-York nous indique comme déjà constituées en 1888 :

L'*United States Life Insurance Society*, fondée en 1850 ;

La *Manhattan Life Insurance Company*, fondée en 1850 ;

La *Washington Life Insurance Company*, fondée en 1860 ;

La *Germania Life Insurance Company*, fondée en 1860 ;

La *Home Life Insurance Company*, fondée en 1860 ;

La *Metropolitan Life Insurance Company*, fondée en 1866 ;

La *Bankers Life Insurance Company*, fondée en 1869 ;

La *Provident Savings Life Assurance Society*, fondée en 1875 ;

La *Mutual Reserve Life Insurance Company*, fondée en 1881 ;

La *Security Mutual Life Insurance Company*, qui date précisément de 1888.

Toutes, mutuelles, sociétés par actions, sociétés par « assessment » (sociétés où l'on verse des cotisations annuelles plus ou moins fortes suivant les besoins sociaux et seulement dans le cas où ces besoins l'exigent) s'entassaient, s'étouffaient quelque peu : les entreprises trop denses, comme les enfants trop nombreux, imposent l'essaimage en dehors. La *Mutual Life*, malgré ses théories d'autrefois sur la nécessité de se restreindre à un seul pays, fut la plus ardente à l'œuvre de conquête. La France ne fut qu'un département, dans l'Empire européen, de la plus ancienne compagnie des États-Unis, de la plus importante du monde.

La *Mutual*, aussi bien que l'*Equitable*, n'avait pas repris, avec le même scrupule des formes juridiques, la tentative du fonds spécial de garantie attribué aux assurés français. Malgré une tentative analogue, elle n'a

jamais insisté sur cette sécurité offerte à la clientèle. Elle a cherché son appui sur une autre base : celle des placements en apparence de tout repos, et aussi les achats immobiliers, qui, même réduits aux locaux nécessaires à la gestion de l'entreprise, constituèrent une réclame si efficace pour nos établissements de crédit. La *New-York* avait elle-même compris que le fonds de garantie ne remplaçait pas l'immeuble. Longtemps avant l'exposition de 1889, elle avertissait le public, par une circulaire de son très honorable directeur d'alors, M. Georges Berger, qu'elle venait de faire l'acquisition de son hôtel d'aujourd'hui, « au coin de la rue Le Peletier, sur l'emplacement de l'ancien café Riche, dans le quartier le plus opulent et le plus fréquenté, à la jonction du boulevard Haussmann et du boulevard Montmartre, *qui semble devoir être prochainement effectué* ». Ainsi, poursuit la circulaire, outre son dépôt en garan-

tie à la Banque de France, la *New-York* pourra montrer à ses assurés français un immeuble de 5 millions de francs, qui leur donnera toute sécurité.

Equitable et *Mutual* avaient, elles aussi, leur programme immobilier en voie de jonction. Le centre de Paris, la place de l'Opéra, devait être peu à peu cerclée par les palais de l'assurance étrangère, pour la plus grande humiliation des bureaux relativement humbles des assurances françaises.

Mais l'historique de l'installation se termine ici et nous touchons à l'époque présente sur laquelle il ne faut pas anticiper.

CHAPITRE II

LA TACTIQUE DU BLUFF, LA MUTUALITÉ RÉFLEXE

SOMMAIRE. — *Le siècle de a Coopération et de la Mutualité. — Deux Mutuelles et une demi-Mutuelle contre les Assurances françaises à prime fixe. — Une plaidoirie de Me Albert Martin. — Raisons qui ont fait renoncer à la Mutualité-Vie en Angleterre. — Le capital-actions est une assurance contre les risques d'exploitation. — Le capital-actions est une assurance contre les cours des valeurs. — La mutuelle, arrivée à un certain degré d'extension, supprime la garantie du contrôle des intéressés et établit la dictature du personnel dirigeant.*

La fin du dix-neuvième siècle a porté à un haut degré de développement deux admirables institutions sociales : la *Coopération* et la *Mutualité.*

L'une et l'autre se caractérisent par l'effort fraternel d'individualités que séparait jusqu'alors l'égoïsme ou l'ignorance. Pulvérisées, désunies, ces individualités tombent sous la domination d'énergies prévoyantes, qui rationnent leurs avantages en s'attribuant à elles-mêmes la part du lion : c'est le patronat commercial, le patronat industriel, l'entrepreneur d'assurances. Groupés, associés, les faibles d'hier choisissent des spécialistes, directeurs ou actuaires, qui se chargent du fonctionnement technique de l'affaire. Les profits leur demeurent et retombent en une multitude de mains au lieu de se concentrer dans quelques-unes.

Rien de plus louable, et c'est à bon droit que les dithyrambes émus des économistes, les prix académiques et les récompenses nationales sont largement distribués à ces tentatives de bonne entente pour la vie meilleure.

Mais, de même que la vertu est calquée par

le vice, sous le nom d'hypocrisie, de même la coopération n'est souvent qu'un masque recouvrant l'esprit mercantile le plus rétrograde. Et nous pouvons ajouter — puisque ce sujet nous occupe ici plus particulièrement — la *mutualité* n'échappe pas davantage à la contrefaçon. A l'heure actuelle, les *simili-mutualités* abondent, et, après avoir attiré le crédule public par leur philanthropie d'affiches, elles laissent apparaître à l'œil de l'analyste le calcul d'un commerçant retors, parfois simple directeur d'une véritable entreprise de jeu.

*
* *

Les trois *mutuelles* américaines, c'est-à-dire les deux mutuelles *New-York* et *Mutual* d'une part et d'autre part la demi-mutuelle l'*Equitable*, jouèrent savamment de la corde mutualiste.

« Vos assurances françaises sont des entre-

prises de spéculation, disaient-elles. L'assurance est chez vous un moyen de gagner de l'argent, un placement, une propriété.

« Voyez la société des *Assurances générales* : c'est la plus ancienne et vous avez particulièrement raison d'en être fiers; mais l'action de cette compagnie à *prime fixe*, de cette entreprise de capitalistes, valait, au cours du 2 novembre 1903, 32.500 francs, ce qui est normal, puisque l'exercice de 1903 a rapporté, exactement, 1.300 francs nets.

« Le *Phénix*, lui, n'a rien à envier aux *Assurances générales*. Le cours du 13 avril 1904 a atteint 33.000 francs, ayant rapporté, en 1903, 1.350 francs.

« La *Nationale* n'est pas dans une situation moins brillante : 1.152 francs de revenu ; cours, 27.500 francs ! »

Peut-on justifier une pareille rémunération et un semblable grossissement du capital d'origine ?

« Ces sociétés — et ici nous reproduisons textuellement le passage de la plaidoirie de Me Albert Martin, avocat de la *Mutual Life* dans le procès qu'elle soutint en 1895 contre les *Assurances générales* — font naître une accumulation énorme de capitaux : ces capitaux portent le nom de réserve. Le capital originaire devient bientôt insignifiant, par rapport au capital de réserve. Il n'en résulte donc qu'une garantie illusoire.

« Mais, particularité curieuse, le capital originaire n'en continue pas moins à être rémunéré, et ce capital, qui à l'origine prenait une rémunération relativement modeste, en obtient une qui va toujours grandissant. De sorte qu'on assiste, dans les sociétés (d'assurances sur la vie) par actions, à ce spectacle vraiment curieux et passablement contradictoire : que *la rémunération du capital va toujours croissant, tandis que le service rendu aux assurés va toujours diminuant.*

« Frappés de ces contradictions, les Américains et les Anglais, gens pratiques, ont pensé qu'il y avait lieu de supprimer la rémunération du capital, puisqu'il ne garantit rien, pour ainsi dire. »

*
* *

Ici, le bout de l'oreille commence à percer. Il n'est pas exact de dire que les Anglais — gens pratiques à coup sûr — ont opposé les *mutuelles-vie* aux *assurances-vie par actions*. Ils ont commencé par là. L'*Equitable* anglaise, très distincte de son homonyme américaine, a ouvert la marche, à partir de 1766. Mais, nos voisins n'ont pas persisté dans cette voie. Comme les nôtres, comme les assurances hollandaises, qui ont été parmi les meilleurs ouvriers de la première heure, les assurances anglaises, le *Gresham*, l'*Union*, etc., spécialisées sur le territoire des trois royaumes ou

installées sur le continent, ont cru nécessaire d'ajouter à la garantie du calcul mathématique des risques le volant régulateur du capital-actions.

En effet, ainsi que nous l'indiquions incidemment dans l'avant-propos du présent livre, il est des *risques d'administration* qu'il est bon de laisser à des capitalistes pouvant perdre impunément certaines sommes, sans que leur avenir ou celui des leurs soit compromis. Il est facile de citer toujours les *Assurances générales*, le *Phénix*, la *Nationale*; leurs revenus sont élevés et la capitalisation de ces revenus conduit à des estimations fort hautes de l'action primitive. Mais ce sont là trois compagnies à prime fixe sur 16. L'action de l'*Union* ne vaut que 4.500 francs; celle de l'*Urbaine*, 1.250 francs; celle de la *Foncière*, 930 francs; celle de l'*Abeille*, 650 francs ; celle de la *France*, 505 francs; celle du *Nord*, 430 francs. Avec le *Soleil*, on se rabat à 215 francs ;

avec le *Monde*, à 187 francs; avec la *Caisse paternelle*, à 118 francs; avec l'*Aigle*, à 111 francs; et il faudrait se contenter de totaux encore moindres, s'il s'agissait de la *Confiance*, du *Patrimoine* ou de la *Providence* (1).

Bien plus, la liste mortuaire que les conquérants américains agitent triomphalement, celle qui commence au *Crédit viager* pour s'arrêter à la *Caisse des Familles*, démontre surabondamment que l'anémie n'est pas le seul péril à redouter et que la mort peut suivre. La mort, autrement dit la liquidation, la faillite même, c'est le risque suprême de l'administration. On constate qu'il est encouru dans une assez forte mesure, avec tout le cortège des ruines qu'il entraîne. Il y a danger! Que les assurés

(1) Il ne faut pas oublier qu'il existe en France une mutuelle-vie sérieusement gérée : *la Mutuelle-Vie*, 2, place du Théâtre-Français. Elle est d'origine normande; c'est une branche de l'ancienne *Mutuelle* ou *Mutuelle de Rouen*.

prennent au moins cette précaution de pousser au premier rang, comme garantie de solvabilité, les *actionnaires* !

*
* *

Outre les risques d'administration, il en est d'ailleurs un autre que M. de Courcy, l'ancien directeur des *Assurances générales*, avait précisé avec cette admirable vigueur de style qui lui était familière. « Le capital-actions, disait-il dans une brochure que nous parcourions il y a quelques semaines, est *une assurance contre le cours des valeurs.* » Cela était écrit après 1870, à la suite des désastres qui avaient infligé une dépréciation formidable à tous nos fonds publics.

Qu'est-ce qui garantit, en effet, l'exécution des contrats en cours ? Qu'est-ce qui vous donne la certitude que la pension viagère de 2.000 francs, acquise en échange de la remise

d'un petit héritage, vous sera fidèlement payée jusqu'à votre mort ?

Ce sont les *réserves*.

Ces réserves atteignaient à la fin de 1903, pour nos assurances françaises, des totaux variant de 795 millions (*Générale*), 520 millions (*Nationale*), 316 millions (*Phénix*), jusqu'à 28 millions (*Aigle*), 26 millions (*Providence*), 24 millions (*Confiance*), 15 millions et demi (*Nord*), 11 millions (*Patrimoine*).

Qu'arriverait-il, si une commotion de politique extérieure et intérieure entraînait l'effondrement que la rente française a connu à la fin du premier Empire ou celui que les fonds russes viennent d'éprouver à la suite de la guerre de Mandchourie ?

Il arriverait que le réservoir du capital viendrait combler les vides produits par l'affaissement des cours, *vides d'autant plus grands que les réserves sont plus fortes*, et l'on se trouverait alors fort heureux de constater

que ce capital, soi-disant inutile, s'était accru en proportions des réserves, c'est-à-dire des *vides à combler*.

*
* *

Avec les « mutuelles » — nous parlons des mutuelles-vie, car nous sommes disposés à admettre avec M. de Courcy que la forme des mutuelles est fort pratique pour toute autre assurance que la vie — l'assuré semble de toute façon beaucoup plus exposé aux surprises, aux rafales du sort.

L'*administration* de la compagnie a beau lui donner l'illusion de la prime fixe; elle a beau substituer au va-et-vient des cotisations annuelles « une prime pure » — déterminée par le calcul des probabilités suivant l'âge, et choisie de façon à demeurer une prime *maxima* ; elle a beau y ajouter pour les frais généraux une « prime de chargement » rigou-

reusement égale; grossir les « réserves » au point de paralyser tous les risques possibles de dépréciation; donner, en un mot, la fixité annuelle des assurances-actions. Un défaut apparaîtra toujours. Le personnel dirigeant formera une coterie sans contrôle, que dans le lointain la multitude des assurés suivra du bout de la lorgnette, sans pouvoir rien empêcher.

Dans les coopératives de consommation ouvrière, la fissure par où le germe de destruction s'est introduit est précisément la souveraineté despotique de ce personnel dirigeant. La dictature est aisée à saisir dans la démocratie pure. Quand il y a autant de maîtres, la foule des employés et de la « bureaucratie supérieure » devient fatalement maîtresse unique. Et avec cette maîtrise, qu'aurait contrôlée et dominée une assemblée forcément réduite d'actionnaires, intervient la corruption des gros traitements, des commissions

fantastiques et des « affaires » personnelles greffées sur les affaires sociales.

La Mutualité — l'œuvre de tous pour tous — devient la chose de quelques-uns. Elle est la « Mutualité réflexe », créatrice de prébendes et de formidables fortunes. Son vernis philanthropique n'est plus que la coloration de la bulle savonneuse vers laquelle se tourne le nez étonné des badauds.

Le *bluff* — le « soufflage », pour respecter la traduction littérale de cette expression d'argot britannique — le *bluff* a joué ! L'attention a été captée — les poches sont vides.

CHAPITRE III

LE GÉNIE DE LA RÉCLAME. — HOMMES ET PROCÉDÉS

SOMMAIRE. — *La personnalité des directeurs européens. — Biographie de M. Paul Baudry par Me Pouillet. — Les traitements. — Affiches, brochures et courtiers. — Les Palais de l'Assurance ; les Milliards de l'Assurance ; la statistique des clients.— Le bon marché de l'Assurance. — Tous les risques sont couverts, duel et suicide.— Concurrence sans merci : le contrôle ; débauchage de clients et procès.*

Voilà les compagnies américaines installées dans les somptueux hôtels déjà bâtis ou du moins dessinés en épure sur les tables des commis d'architectes.

Le public français sait que *New-York*, *Equi-*

table ou *Mutual*, toutes sont les champions de l'esprit mutualiste moderne contre les vieilles forteresses capitalistes des assurances-vie par actions. Elles sont déjà, par cette auréole même, entourées de la faveur des initiatives jeunes. Elles ont pour elles l'avenir — contre elles le passé !

Mais les hommes d'affaires d'outre-atlantique sont pénétrés de la vérité de cet axiome : « Tant vaut l'homme, tant vaut la chose ! » Ils ne voudront, pour les représenter sur la terre productrice de la vieille Europe, que des hommes énergiques, audacieux, ayant dans les veines cette volonté impitoyable, que l'Amérique croit produire plus que tout autre sol.

L'échantillon le plus attachant du genre fut certainement M. Paul Baudry, directeur de l'agence française de la *Mutual Life*.

« Si j'étais peintre et si je voulais faire le portrait de M. Paul Baudry, disait Me Pouil-

let, dans une plaidoirie restée fameuse (*Assurances générales* contre la *Mutual Life*, 1895), j'aurais peut-être de quoi vous égayer, en vous racontant un peu son histoire.

« Je le prendrais d'abord appartenant à l'Université en qualité de simple maître d'études, ce qui n'a d'ailleurs rien que de très honorable ; je le prendrais ensuite dans une compagnie vinicole ; je le verrais entrer au *Crédit Viager*... dont il nous reprochera la déconfiture à nous, compagnie française ! Après cela, nous le verrions entrer à l'*Equitable*, qu'il quitte pour entrer à la *Mutual Life*, à laquelle il se dévoue corps et âme, comme il s'était dévoué auparavant pour l'*Equitable*.

« Dans tous les procès, il y a toujours un côté comique. Si nous prenons M. Baudry dans l'année 1887, il est encore à l'*Equitable*. Il fait un petit livre, une petite brochure dans laquelle il prend pour épigraphe une phrase de lui : « La jalousie est un hommage mala-

droit que l'infériorité rend au mérite. » Ce petit livre est intitulé : « La supériorité de l'*Equitable* des États-Unis prouvée par les attaques de ses concurrents. »

« Il y dépense une verve très grande pour démontrer qu'il n'y a qu'une compagnie au monde : l'*Equitable*, c'est la seule supérieure ; la supériorité appartient à l'*Equitable*. »

« Mais, dans le courant de 1888, la *Mutual Life* vient en France. M. Baudry était connu pour un homme extrêmement actif, elle l'embauche.

« Il est, à cette époque, 1888, dès son origine, inspecteur de la Compagnie la *Mutual Life*. Il écrit alors dans un autre petit livre :

« Envisagée à ce double point de vue de la gestion financière et de la mutualité, l'*Equitable* ne vient qu'en troisième place, c'est-à-dire après la *New-York*... Parmi les compagnies américaines, la *Mutual Life* s'impose incontestablement au choix de l'assuré.

« C'est le même homme, employant les mêmes phrases, peut-être la même plume, la même encre, qui dit en 1888 l'opposé de ce qu'il avait dit en 1887. La compagnie de 1887, c'était l'*Equitable* ; elle était supérieure à toutes les autres. En 1888, la *Mutual Life* arrive en France ; c'est alors elle, tout naturellement, qui prend cette qualité, puisqu'elle l'a prise comme inspecteur général. C'est une raison que, pour ma part, je trouve, en effet, sans réplique. »

*
* *

Les épigrammes du célèbre avocat n'ont pas entamé d'ailleurs l'énergie hautaine de l'ancien petit professeur des Ardennes, devenu le plus gros des « prébendiers » de l'assurance étrangère.

L'Amérique cote les hommes libres en dol-

lars, comme elle cotait, à une époque relativement récente, les esclaves ; et quand il s'agit de collaborateurs, elle n'hésite pas à pratiquer l'axiome : « Peu importe ce qu'ils coûtent, pourvu qu'ils rapportent. » L'idée est fortement ancrée à tous les degrés de l'échelle sociale, et les *Chevaliers du Travail*, au temps de leur splendeur, n'avaient pas marchandé dix mille dollars de traitement à leur chef Powderly.

Les grands directeurs du département européen vont donc connaître ces larges rémunérations, que nos entreprises continentales remplacent par la portion congrue. En principe, le procédé utilisé est la combinaison du « fixe », auquel s'ajoute le stimulant d'un pourcentage variable sur les bénéfices. La « prime à l'effort », le coup de fouet de l'intérêt, ne pouvait être négligé par ces psychologues pratiques. Néanmoins, en certaines entreprises, la *New-York*, par exemple, le *fixe* du direc-

teur général pour l'Europe atteint 20.000 dollars — cent mille francs.

M. Paul Baudry, non moins Yankee que les Yankees eux-mêmes, manœuvra autrement. « Ces connaisseurs d'hommes ne me connaissent pas encore, dut-il songer. Si haut qu'ils me cotent, je saurai leur prouver que je vaux encore davantage. »

Et effectivement, dès sa nomination, il refusa les émoluments fixes; il se « fit entrepreneur », assumant toutes les charges, moyennant un tant pour cent plus élevé. Grâce à son art de la publicité, grâce au choix de ses collaborateurs, il sut, pendant de longues années, maintenir un bénéfice annuel et personnel, que ses concurrents, aussi bien que ses amis, évaluaient à trois cent mille francs.

*
* *

Ainsi dégagé des soucis matériels de l'exis-

tence, un *business man* peut agir sur l'opinion avec la sécurité de la force. Pour peu que le génie de la réclame l'ait marqué de son empreinte, à la suite de Barnum, il multipliera les miracles.

Les affiches multicolores et multiformes, rappelant celles qui nous traduisent en images l'héroïque épopée du capitaine Cody, envahiront les gares, les tunnels du Métropolitain, les encoignures des immeubles non encore soumis au reculement et les palissades qui clôturent les chantiers de construction. Aux entr'actes, elles nous apparaîtront sur le second rideau des théâtres. La clé d'or, maniée avec dextérité, ouvrira à l'entreprise même de moralité douteuse la presse quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle, illustrée ou non-illustrée, sérieuse ou comique, parisienne ou provinciale. « L'atmosphère sera créée ainsi peu à peu » et, dans la mémoire de tous, la mutualité-assurance s'imprimera à côté du

chocolat Ménier, des pastilles Géraudel et des potages Maggi. La publicité, poussée jusqu'à l'obsession, aura prédisposé l'esprit distrait à écouter les courtiers, les « inspecteurs » qui, choisis avec soin, dans tous les milieux, dans tous les partis, depuis le gentilhomme des grands cercles jusqu'au Gaudissart professionnel, sauront emporter la police définitive, dûment approuvée et signée.

Tous ces éléments, affiches, clichés, entrefilets, inspecteurs, courtiers, constituent les pièces d'un jeu d'échecs, savamment manié d'après quelques règles directrices.

*
* *

Tout d'abord, il faut donner l'impression de la richesse, d'une richesse fabuleuse, telle que peut l'enfanter la terre des milliardaires. Biens immeubles et réserves de valeurs dé-

filent en un cinématographe savamment composé :

La *New-York* énumère avec orgueil :

	Millions de dollars.
1° Son siège social de New-York, 17 étages, valeur	5.000.000
2° Le siège de Paris.	1.300.000
3° — de Berlin	355.000
4° — de Vienne. . . .	335.000
5° — de Buda-Pesth. . .	550.000
6° — d'Amsterdam. . .	150.000
7° — de Montréal . . .	350.000
8° — de Kansas City (Missouri).	1.200.000
9° — d'Omaha (Nebraska)	650.000
10° — de Saint-Paul (Minnesota).	450.000
11° — de Minneapolis (Minnesota)	600.000

L'*Equitable* utilise un mode d'exposé

quelque peu différent. On chercherait en vain des estimations d'architecte sous les photographies du siège social, 120, Broadway New-York, du siège de Paris (3, place de l'Opéra), de Vienne, de Madrid, de Berlin, de Boston, de Saint-Louis (Missouri), de Tennessee, de Melbourne (Australie), de Denver (Colorado), de Sydney (Australie).

Mais « elle possède dans les principales capitales de l'Europe des immeubles représentant une valeur de 30 millions de francs (15 millions pour Paris) ». Sa garantie spéciale immobilière peut donc sembler suffisante.

Quant à la *Mutual Life*, elle ne descend pas non plus jusqu'aux détails ; son bilan évalue les immeubles un peu plus de 179 millions, et les brochures de propagande nous permettent de contempler les fragments les plus décoratifs de cette collection de palais : siège central de New-York (Nassau Cedar

William et Liberty Streets), les onze immeubles groupés autour du pavillon de Hanovre, les numéros 16, 17, 18 Cornhill, à Londres, l'hôtel de la Markgrafen Strasse, à Berlin, l'immeuble de Boston (États-Unis), celui de Philadelphie, un autre 142-146, Broadway, à New-York, celui de Sydney (Australie), celui de Buffalo, de Washington, de San Francisco — celui-là existe-t-il encore ?

Les immeubles précédemment évalués ne forment d'ailleurs qu'un appoint *dans l'actif total*, résultant des comptes du grand livre, pour chacune des trois compagnies new-yorkaises.

L'actif total de la *New-York*, d'après le dernier bilan publié par sa succursale française, s'élève à :

2.258.639.915 fr. 34

Deux milliards deux cent cinquante-huit millions.

L'actif de l'*Equitable*, lui, s'arrête à :

2.145.000.000 francs
deux milliards cent quarante-cinq millions.

L'actif de la *Mutual Life* ne le cède en rien aux deux précédents ; il est égal à :

2.284.862.026 fr. 73
deux milliards deux cent quatre-vingt-quatre millions.

Et les rédacteurs de cette littérature budgétaire ne manquent pas de préciser les prêts garantis par première hypothèque, les prêts sur valeurs mobilières, les obligations possédées, les titres de rentes d'État. — l'*Equitable* notamment ajoute « qu'elle a fait en Europe des dépôts permanents s'élevant à 45 millions, ce qui, ajouté à ses 30 millions de francs d'immeubles situés en Europe, porte ses garanties spéciales pour le vieux continent à 75 millions de francs ».

Ces « mutuelles », *chacune deux fois milliardaire*, dirigées par des conseils qui « réunissent jusqu'à *dix* milliards de francs de fortune personnelle, comme celui de l'*Equitable*, ne peuvent manquer d'attirer à elles un véritable torrent d'affaires.

Au 31 décembre 1904, il était parfaitement exact — l'enquête de la législature de l'État de New-York nous permet de le constater — que :

La *New-York* réunissait 924.712 polices, représentant en assurances 1.928.609.308 dollars ;

L'*Equitable* réunissait 564.591 polices, représentant en assurances 1.495.542.842 dollars ;

La *Mutual Life* réunissait 659.544 polices, représentant en assurances 1.547.611.660 dollars.

La tâche des courtiers, en vérité, semblait facile. En face des meilleures de nos assurances

françaises, les trois grandes assurances d'outre-mer prenaient l'allure du *Bon Marché*, du *Louvre* ou de la *Samaritaine* en face de nos vieilles maisons de haut luxe. A ces *Grands Magasins* reviennent l'engouement et l'afflux du public épris du moindre prix.



Le moindre prix ! Cet argument irrésistible du grand commerce moderne ne faisait pas défaut aux compagnies américaines.

Laissons de côté le compartiment des *rentes viagères*, qui a pour but *d'améliorer la situation de l'assuré pendant sa vie* ; prenons celui de l'assurance en cas de décès, — l'assurance-vie proprement dite, puisque c'est elle qui répare les dommages causés par la mort.

Les brochures courantes distinguent trois formes de cette assurance en cas de décès :

1° L'assurance-vie entière à prime viagère ;

2° L'assurance-vie entière à prime temporaire ;

3° L'assurance mixte.

Ces trois systèmes *garantissent le paiement d'un capital*, au décès de l'assuré. Toutefois, dans l'assurance mixte, le capital est également garanti, *en cas de vie de l'assuré*, à l'expiration de la période fixée. Nous reviendrons sur cette dernière combinaison, la plus naturelle aux hommes d'affaires, pères de famille.

Comparé au barême français, dit *sans participation*, le barême américain semblerait très légèrement supérieur.

Exemple I. — *Assurance pour la vie entière sur une seule tête*; âge du souscripteur, 21 ans; capital assuré, 1.000 francs.

Compagnies françaises	19 fr.	50
New-York	19	62
Equitable	19	62
Mutual Life	19	62

EXEMPLE II. — *Assurance mixte au bout de vingt ans* ; âge du souscripteur, 40 ans ; capital assuré, 1.000 francs.

Compagnie française	49 fr. 50
Compagnie américaine	53 fr. 98

Il semblerait donc que le vendeur français d'assurances eût sur son concurrent une écrasante supériorité. Le courtier américain ne se laisse pas désarçonner pour si peu. Au père de famille prévoyant, il répond : « Que désirez-vous, somme toute ? En cas de mort, constituer un fonds de secours ? En cas de survie, une épargne ? Je vais vous appliquer un tarif inférieur à celui des compagnies par actions. Seulement au bout de vingt ans, si vous survivez, on vous remboursera les primes « nues », sans intérêt. Que vous importe ? Vivant, vous saurez faire face aux besoins de tous... D'ailleurs, dans tous les cas, *la distribution différée des bénéfices*, accolée à toute combinaison

quelle qu'elle soit, vient faire surgir cet argument commun : l'avance de quelques centimes vous met en réserve des avantages considérables. Quel est celui qui, moyennant 10 centimes, ne veut acquérir 1 et même 10 francs ? » La ristourne-réclame, jointe à la souplesse des utilisations de tarif, a fait le miracle. Le souscripteur a signé la police, qui prend le transatlantique vers le siège central.

*
* *

Le « vendeur » a été si aimable, si engageant, il a su si bien aplanir toutes les difficultés, que l'assuré nouveau a vécu dans une atmosphère de confiance.

On a eu soin de bien insister sur l'*incontestabilité* des polices. « Au bout de deux ans, la police que délivre la société américaine devient incontestable et par ce fait constitue pour

l'assuré ou ses ayants droit un titre de garantie dont la valeur est absolue et indiscutable. »

Le « suicide », qui résilie les polices françaises, n'a aucun effet sur les polices américaines. Une affaire fameuse a permis récemment à la *Mutual Life* de démontrer, à ce point de vue, l'ampleur de ses contrats.

Les « risques de voyage » et de « séjour à l'étranger », même le « duel » sont compris, bien entendu, dans les éventualités normales, ainsi qu'il convient à une race aventureuse et voyageuse comme la race anglo-saxonne.

Enfin, les « risques de guerre » sont admis de plein droit, sans qu'il soit besoin de ces surprimes, qu'affectionnent nos compagnies françaises trop disposées à marquer d'un tarif supplémentaire toute marche en avant.

*
* *

Mais ce courtier, si conciliant envers le souscripteur, se retourne contre les concurrents surtout français avec une impitoyable rancune. Toutes les armes sont bonnes, et le procès que nous avons cité entre les *Assurances générales* et la *Mutual Life* — transformées en champions des deux civilisations et des deux écoles — révèle, à cet égard, d'innombrables épisodes.

En 1890, l'agent de la *Mutual* enlève à la *Générale* un client, M. Godard, de Verdun. Le courtier assaillant a affirmé à l'assuré crédule que l'État de New-York *garantit les assurances par l'existence même du contrôle administratif*. « Nous sommes contrôlés par l'État de New-York et par tous les États de l'Union. Qu'avez-vous à craindre ? La surveillance française est illusoire. La nôtre est une

véritable garantie. En outre, tout assuré, par voie d'expert, peut faire examiner la gestion de la compagnie, les registres étant, de par la loi américaine, à sa disposition pendant les heures de bureau. Par ce procédé, les compagnies se surveillent les unes les autres, en choisissant comme délégué un assuré « de leurs rivales. » Nous connaissons cette argumentation, où la confusion du contrôle et de la « garantie » proprement dite est habilement créée. L'agent de la *Générale* avait beau répondre: « Si l'État de New-York est garant, comment se fait-il qu'il y ait eu en quelques années 128 naufrages de compagnies américaines ? » Le client joua les coquettes, et, touché par la solvabilité de l'État de New-York, fit pencher finalement la balance du côté américain.

En 1892, c'est un nommé Parent, agent de la *Mutual*, qui se plaint d'une police subitement abandonnée « par suite de nombreuses petites feuilles imprimées qui tombent sur les com-

pagnies américaines comme une pluie pénétrante » !

En 1894, un émissaire de la *Mutual*, accompagné d'un huissier qui ne se nomme pas, rend visite à l'agent lyonnais d'une compagnie française, le pique au jeu, et lui fait émettre contre la société alors nouvellement intervenue des appréciations peu bienveillantes. L'huissier alors se dévoile et rédige un constat, en vue d'une procédure ultérieure.

Ces escarmouches, ces coups d'épingle et de stylet eurent d'ailleurs pour épilogue le grand procès entre la *Générale* et la *Mutual*, où cette dernière, aussi bien en première instance qu'en appel, fut condamnée, comme ayant dépassé les limites de la réclame laudative et s'étant engagée sur le domaine de la réclame diffamante pour le concurrent.

Les coulisses de l'histoire nous montrent que les grandes « thèses » comptent souvent sur les petits moyens.

CHAPITRE IV

LA POLICE D'ACCUMULATION

SOMMAIRE. — *Le stimulant-réclame ajouté à l'assurance : la police d'accumulation. — Lorenzo Tonti et la tontine royale de* 1653. — *Tontines privées. — Analyse de la police d'accumulation : son objet, ses effets. — M. de Courcy et un « prospectus d'outre-mer » : Interdiction de la police d'accumulation de Russie. — Vieilles erreurs, étiquettes nouvelles. — La tontine mutualiste. — La responsabilité du mouvement incombe aux assurances américaines.*

Le stimulant-réclame qui doit entraîner la clientèle est, avons-nous dit — le lecteur constatera quelque cent pages plus loin que l'on pourrait dire, était — l'*accumulation des bénéfices.*

« Quel que soit le mode d'assurance choisie :

Assurance vie entière	}	avec ou sans rem-
« mixte	}	boursement de
« placement	}	primes

les tarifs indiqués donnent droit aux *avantages* et *privilèges* stipulés par la *police d'accumulation.* »

Ainsi s'expriment toujours les prospectus et brochures que la hâte des événements n'a pas encore permis de mettre au pilon. La *police d'accumulation*, c'est le *summum de l'assurance*; c'est l'assurance portée au plus haut degré de perfectionnement et de sécurité; c'est, en un mot, l'assurance à l'américaine.

Or, dans la réalité des choses — et nous verrons que la nouvelle loi américaine de l'État de New-York a donné raison à cette thèse jadis d'apparence paradoxale : — l'*accumulation*, c'est le *contraire de l'assurance.*

L'assurance, en effet, est la suppression des risques par leur division.

L'accumulation, c'est la spéculation sur les risques.

L'assurance, c'est l'acte du père de famille.

L'accumulation, c'est le jeu.

*
* *

« Comment arrivez-vous à cette théorie audacieusement rétrograde ? » diront les sceptiques, qui se montrent toujours bien disposés, malgré leur nom, à défendre les idées toute faites.

D'une façon bien simple ? Un peu d'analyse suffit.

La police d'accumulation n'est autre chose que la tontine, « que cette spéculation sur la mort et sur les ruines » toujours étroitement surveillée par notre législation française, comme une opération de jeu particulièrement dangereuse. Lorenzo Tonti, qui, en 1653, donna

son nom à la combinaison, visait à alléger le budget de Mazarin. En bon Napolitain qu'il était, il avait organisé un emprunt remboursable pour quelques-uns seuls, avec d'énormes avantages, grâce à la loterie de la survivance. Le total de l'emprunt était de 1.025.000 livres. Ces 1.025.000 livres étaient réparties en dix classes de 102.500 livres. Ces classes se surajoutaient de sept ans en sept ans depuis la naissance jusqu'à 70 ans. Chaque souscripteur recevait l'intérêt de sa mise (soit 300 francs) au denier vingt, autrement dit à 5 pour 100. A la mort de chaque souscripteur, le revenu devait accroître la part des survivants de sa classe jusqu'au dernier, et, après la mort de celui-là, la dette de l'État se trouvait éteinte. La tontine était dite royale. Le Parlement, pénétré par la morale antique au sujet des tontines, avait refusé d'enregister l'édit.

Supposez que la mise en commun du fonds destiné à être partagé à une époque détermi-

née entre les survivants n'ait plus d'autre raison d'être que le gain, la joie de tirer un profit de la mort d'un autre, la tontine est dite *privée*.

Les tontines se multiplièrent au début du dix-huitième siècle. Saint-Simon écrivait déjà en 1715 : « On a beau courir aux tontines de nouvelle création après y avoir été trompé tant de fois et toujours excité par ces appâts trompeurs. » En 1759 fut instituée la célèbre caisse Lafarge, supprimée en 1770 et rouverte le 22 août 1791. L'histoire la définit ainsi : « Elle encaissa d'énormes capitaux et finalement tomba en déconfiture. »

*
* *

La police d'accumulation, dite aussi police avec distribution différée, est tout simplement la formation, en annexe du contrat d'assurances, d'une association tontinière.

Que visera cette association ? Elle visera la répartition des bénéfices annuels qui forcément résultent du mécanisme des tables de mortalité, avantageuses pour les compagnies. Pendant 5, 10, 15 ou 20 ans, ces bénéfices seront mis en commun. Si l'un des assurés meurt, il est rayé : sa part accroît celle des autres. Si tel ou tel cesse de payer sa prime annuelle, il est supprimé également : son boni antérieur disparaît dans la masse. « Si le décès survient pendant la période stipulée, dit un prospectus de la *Mutual Life*, la compagnie paie immédiatement le capital en espèces, mais sans addition de bénéfices. De même les assurés, qui, après trois ans, ou plus, résilient leurs contrats, ont droit à une police libérée pour un capital proportionnel, mais perdent leurs droits aux bénéfices. »

Il faut savoir découvrir ces affirmations, qui ont le mérite d'une véracité sans ambages, dans la multitude des axiomes, conseils, aphorismes

dont les compagnies américaines sont prodigues par système. Le plus souvent, le client, inattentif et d'esprit paresseux, n'entrevoyait qu'une promesse écrasante pour les concurrentes françaises. « Vous recevrez 155 pour 100 de vos primes ! » Et il ne se demandait pas : « Pour toucher ces bénéfices, à supposer qu'il en existe, il me faudra vivre dans 10 ans, dans 15 ans, dans 20 ans ! Sinon, ni moi ni les miens ne toucherons un sou. *On n'a droit à ces bénéfices que si l'on a survécu à la période d'accumulation* ! »

Et voilà pourquoi, il y a déjà de longues années, dans une brochure intitulée : *Un Prospectus d'outre-mer*, M. de Courcy écrivait, avec une vigueur et une précision admirables : « Je constate avec tristesse que l'agiotage a été introduit, non seulement parmi les porteurs d'actions, mais parmi les assurés eux-mêmes. C'était bien l'appât trompeur d'une sorte d'agiotage, qui leur était présenté

dans la perspective d'une participation aux bénéfices, qui venait altérer, frelater ce contrat d'une moralité si haute et si pure, le contrat de la sollicitude du père de famille. Je démontrerai que la combinaison vantée par certaines compagnies exotiques, qui ont envahi la France, n'est pas autre chose qu'une sorte d'agiotage, analogue à celui des loteries et des tontines ! »

Le 6 avril 1894, un gouvernement — le gouvernement russe — transformait en mesure répressive le point de vue de M. de Courcy.

« On constate de plus en plus, disait le communiqué officiel, une déviation aux règles qui doivent régir l'assurance sur la vie et qui pourraient plus tard agir défavorablement.

« Au nombre de ces déviations appartient la mise en pratique par les compagnies de divers procédés ayant pour but de rendre aux assurés le surplus des primes en bénéfices. Ces procédés, créés par la concurrence des compa-

gnies et comptant sur un succès temporaire, induisent, dans la plupart des cas, les assurés en erreur sur la véritable signification de l'assurance des capitaux et des revenus.

« A ce point de vue, le système de la répartition des bénéfices entre les assurés du même groupe, qui survivent au bout d'un certain temps, exerce une influence nuisible sur la confiance que doit inspirer l'assurance sur la vie.

« Ce système, n'ayant rien de commun avec celui de l'assurance sur la vie et ne pouvant être contrôlé à cause de la complexité du calcul, paraît aux assurés le plus attrayant, en leur donnant la conviction qu'ils pourront s'enrichir aux dépens des assurés morts prématurément. »

En conséquence, d'après l'arrêté du Conseil des ministres, sanctionné, le 25 mars 1894, par l'empereur, la police-distribution ou d'accumulation était interdite pour la Russie.

Nous verrons plus tard que la législation de l'État de New-York a porté sur les assurances tontinière et demi-tontinière le même verdict.

*
* *

La France, elle, continua à penser gravement que la police-distribution était de l'assurance perfectionnée, et que ses vieilles compagnies nationales ne faisaient obstacle au procédé nouveau que par routine et inaptitude au progrès. Il suffit bien souvent de changer l'étiquette pour que le Français soit convaincu que le produit est inédit. Il a prescrit comme immorale la *ferme des jeux* et il a établi, pour le développement de la race chevaline, le pari mutuel. Il a déclaré les *loteries* bonnes pour les gouvernements de Naples ou d'Espagne, et, sans parler de la *Loterie de la Presse*, il a distribué à sa petite épargne les

valeurs à lots du Crédit Foncier ; et, à l'imitation des assurances américaines, un pullulement de mutualités sans contrôle sont venues implanter dans les villes les plus exiguës et les villages les plus ignorés la plus trompeuse des loteries, celle qui joue sur la vie humaine.

Nous signalons le fait en passant. La « tontine » mutualiste est passée à l'état de danger public. Avec d'ingénieuses combinaisons, qui laissent les plus gros profits à l'entrepreneur de la gestion, elle couvre insensiblement le terrain qui semblait réservé à la véritable assurance. La loi de 1867, qui soumettait à l'autorisation préalable la tontine de haute volée, celle des capitalistes, néglige ces organisations où les tontines populaires sont créées automatiquement par petits groupes et par petits chiffres pour aboutir à de formidables totalisations. C'est le développement du « parasite » de l'assurance, importé par l'assurance

américaine, comme jadis le phylloxera, destructeur de nos vignes, traversa l'Atlantique attaché aux ceps américains. Maintenant le mal est naturalisé ; mais l'origine ne doit pas être oubliée : elle vient de l'acclimatation lente que les grandes sociétés américaines en ont faite pendant trente années par la propagande la plus tenace et la plus efficace, répétant à tous les degrés de l'échelle sociale : « Pas d'assurance sur la vie sans accumulation ! » comme on dit, chez tous les marchands de spiritueux des nations anglo-saxonnes : « Pas d'affaire conclue sans whisky (1). »

(1) Aujourd'hui, nous le répétons, la police d'accumulation est interdite dans l'État de New-York. Elle ne sera bientôt plus admise qu'en France.

CHAPITRE V

LE JOUR DU RÈGLEMENT

PERSPECTIVE D'UN PROCÈS A NEW-YORK

SOMMAIRE. — *Opinion d'un augure sur ses confrères. — Le règlement des bénéfices accumulés. — Les procès du docteur Evans : il faut que l'expert parte pour l'Amérique. — Découragement des petits assurés. — Impossibilité, même pour des hommes spéciaux, d'établir le solde d'une assurance américaine. — Le système conduit à se soumettre ou à plaider.*

L'habileté suprême en politique a toujours consisté à obtenir d'immédiats avantages en échange d'engagements que les événements empêchent souvent de tenir. On accepte l'Égypte et Terre-Neuve : on promet le Maroc. Le procédé est connu en droit international.

En droit privé, il exige plus de doigté et de prudence. Car, au delà d'une ligne tracée par l'article 405 du Code pénal, l'échange des avantages contre les promesses devient un délit justiciable de la correctionnelle.

La *police-distribution* ou *d'accumulation* arrivait, sans le plus petit risque pénal, à emporter la grosse affaire, autrement dit la signature de la police. Quant au règlement, il était remis à une échéance rassurante.

« Voulez-vous savoir, disait excellemment Me Pouillet dans un plaidoyer déjà cité (1), ce que la *Mutual Life* faisait écrire un jour, dans une circulaire de 1882, au sujet de la police-distribution pratiquée par ses rivales, la *New-York* et l'*Equitable*.

« Le moyen le plus commode, pour une société dont les dividendes diminuent, s'appelle : l'accumulation des bénéfices pendant une

(1) Tribunal civil de la Seine : audience du 16 novembre 1894.

longue série d'années, afin de cacher aux associés le fait de la diminution.

« Et, en effet, lorsqu'on a choisi la période d'accumulation de 10, 15 ou 20 ans, la compagnie peut être bien tranquille. Pendant ces 10, 15, ou 20 ans, il n'y a pas de compte à lui demander : cela va on ne sait où, car le surintendant, lui-même, n'est pas dans le cas de découvrir le chapitre des écritures où se trouvent les fameux bénéfices accumulés. Cela n'est même pas marqué par un chiffre global dans le compte rendu de la *Mutual Life* ; c'est mélangé avec le reste de l'actif ; on ne sait rien, on ne peut rien savoir. La compagnie n'a pas de compte à rendre pendant 10, 15 ou 20 ans. Elle dit aux assurés : « J'accumule, soyez tranquilles ; nous partagerons cela un jour, plus tard ; repassez dans 10 ans. »

*
* *

Le malheur est que, le jour où le client passe à la caisse, c'est-à-dire le jour du règlement, l'établissement des comptes ne s'effectue pas sans discussion.

« En 1873, le docteur Evans avait contracté à la *New-York* 5 polices d'accumulation remboursables avec la participation tontinière.

« Deux polices de 100.000 francs, souscrites pour 10 années, devaient produire, d'après les promesses et prospectus de la compagnie : 4 et demi pour 100 d'intérêts ; or, le docteur ne reçut que 1 3/8 pour 100.

« Deux autres polices, souscrites pour 15 années, devaient rapporter 7 3/8 pour 100 ; elles n'ont produit que 3 1/4 pour 100.

« Il reste une police de 20 années, qui n'est pas arrivée à échéance.

« Le docteur Evans n'a pas voulu admettre sans contestation des résultats aussi contraires aux prospectus de la compagnie. Il l'a assignée devant le tribunal civil de la Seine, pour demander la justification des comptes ayant servi à établir les tontines promises par les prospectus.

« La *New-York* a refusé de donner aucune communication à Paris, mais elle a proposé de faire cette communication à New-York !... »

Nous copions cet exposé dans la plaidoirie déjà citée, où les détails pittoresques abondent, et nous y relevons cette conclusion qui mériterait d'être inscrite en caractères réclames non loin des hôtels somptueux de « l'Assurance perfectionnée » : *Le tribunal a décidé, par son jugement, que c'était à New-York qu'il fallait chercher des explications pour savoir si vraiment les comptes étaient justes !*

*
* *

Le nombre des assurés qui ont éprouvé la même surprise et la même désillusion que M. le docteur Evans est infini. Au moment de la campagne menée par le journal *la Liberté* contre les compagnies d'assurances américaines, celui de nos confrères qui était chargé de ce service recevait chaque matin des lettres circonstanciées, qui toutes se ramenaient à ces quelques phrases : « Mon contrat avec telle ou telle compagnie d'outre-Atlantique vient d'arriver à expiration. Les calculs que l'agent de la compagnie m'avaient établis à plusieurs reprises me faisaient espérer 40.000 francs; on m'offre 28.000 francs ; que dois-je faire ? » — La réponse était toujours la même : « Êtes-vous décidé à tenter un procès ? un procès en Amérique, car, sans doute, le

tribunal civil de la Seine est compétent en ce qui concerne votre assurance, mais l'expertise des écritures devra forcément être tentée à New-York. Or, un expert américain, c'est encore plus cher qu'un chirurgien français : une cinquantaine de mille francs doivent être risqués dans la bataille !... » — « Mais il s'agit de 15.000 francs ! J'abandonne, je renonce. Ne parlons pas d'aller plaider contre les puissants seigneurs de la police-distribution, qui doivent se confondre plus ou moins avec les rois de l'acier, de la viande ou du pétrole. J'écris à la compagnie qu'il en soit fait suivant son bon plaisir. » Quelquefois, divisé entre le désir de ne pas être battu et la peur du risque à courir, l'abonné revenait le lendemain et offrait au journaliste « *la moitié du bénéfice réalisé*, si l'on pouvait réussir » ! Naturellement, l'offre était repoussée sans hésitation. Contre la force d'inertie de la grande entreprise, les révélations de la presse demeu-

raient aussi impuissantes que le papier timbré de l'assuré mécontent.

*
* *

D'ailleurs, à ne pas tenir leurs promesses, les grandes compagnies américaines avaient une excuse : une excuse que l'*Economist* de Londres du 2 décembre 1892 développe avec l'*humour* où les Anglais sont passés maîtres. Le journal britannique cite un exemple analogue aux exemples que nous venons de citer plus haut, et, après avoir insinué « qu'il ne fera pas à la compagnie l'injure de supposer qu'elle traite ce seul assuré plus mal que les autres », il continue : « Prises en bloc, les polices de cette catégorie ne valent plus maintenant que la moitié de ce que les assurés ont été poussés à croire qu'elles vaudraient. Cependant ces estimations, qui ont été si complètement fausses, furent dépeintes, à l'origine, comme

modérées, les assurés étant officiellement avertis que les valeurs promises bien garanties étaient cependant calculées sur les données les plus défavorables, et que les résultats dépasseraient probablement les chiffres donnés, plutôt qu'ils ne resteraient en deçà. » Et, en effet, avec la meilleure foi du monde, les actuaires les plus subtils ne peuvent se reconnaître dans le solde éventuel d'une police américaine. Sur quoi s'appuyer ? Souvent, entre ce qui se passait il y a trente ans et ce qui se passe aujourd'hui, les points de comparaison font défaut ; les éléments de calculs ne sont plus identiques. Telle société, comme la *Mutual*, a changé son tarif. De plus, aux États-Unis, comme ailleurs, le taux de placement a baissé. Jadis des placements se rencontraient jusqu'à 8 et 9 pour 100 ; aujourd'hui, le taux est infiniment plus modeste. Comment inférer, de ces conditions disparues, ce qui pourra être dû dans un temps à

venir. L'incertitude dominera les esprits même clairvoyants, dirigés par les volontés les plus droites. Et, de la meilleure foi du monde, le client pourra se croire trompé par le fait d'un agent trop prompt à accepter les circulaires comme paroles d'évangile.

La faute en est au système qui précise avec une merveilleuse clarté la mise à verser, mais laisse dans le doute le gain à toucher, en cas de réussite. Avec ces obscurités initiales, il n'y a pas d'autre issue que la soumission confiante ou la lutte juridique. — Et cette lutte juridique, où se livre-t-elle ? Malgré les textes de la police, sur le sol le plus favorable à l'assureur. Le *rat*, plus fort et plus pesant, entraînera la *grenouille* confiante, qui l'avait solidement attaché dans l'espoir de l'attirer dans ses marais. La fable demeure toujours exacte, pour les grands spéculateurs de Wall Street et l'épargniste du vieux continent qui s'était cru le plus calculateur et le plus adroit.

DEUXIÈME PARTIE

LA PÉRIODE D'ÉCROULEMENT

CHAPITRE VI

LES SCANDALES DE L'EQUITABLE

SOMMAIRE. — *Comment le bruit des scandales américains fut perçu en France. — Un article de la* Liberté. — L'Equitable, *société par actions ! — En France et en Amérique. — Une consultation juridique :* l'Equitable *et la participation aux bénéfices. — Les faits américains. — Alexander contre James Hyde. — Procès et triomphe des actionnaires. — Achat des actions et tentative de mutualisation. — Si on mutualise, c'est que la mutualité n'existait pas.*

Pendant que la période de conquête battait son plein sur la terre d'Europe, la compagnie

l'*Equitable* traversait, de l'autre côté de l'Atlantique, une phase extrêmement grave, si grave qu'une enquête gouvernementale avait été ordonnée, que la justice américaine était saisie et que dans cinq États on avait demandé la mise sous séquestre des biens de la compagnie.

Dans un article publié le 24 mai 1905, la *Liberté*, informée avant ses confrères français, disait à ce sujet :

« L'origine de toutes ces émotions doit être cherchée dans une lutte fort originale qui a éclaté, voici quelques mois, entre les chefs de la société : le président Alexander et le vice-président James Hyde.

« James Hyde est un échantillon caractéristique des « fils à papa » de Wall Street. Que l'on se figure un « petit sucrier » dirigeant une vaste entreprise financière. Ses fantaisies de viveur ont atteint des proportions inouïes, que nous aurons à retracer plus tard. Aux re-

proches d'Alexander, qui lui réclame sa démission sous prétexte d'une administration fantaisiste, il répond :

— « Vous n'ignorez pas que je suis le fils de Henry Hyde, fondateur de l'*Equitable*. Or, notre société, mutuelle en apparence, est bel et bien une société par actions. Le capital initial est de 100.000 dollars ; il est divisé en 1.000 actions de 100 dollars chacune. Tout cela n'a pas changé depuis 1859. J'ai plus de 500 actions, c'est-à-dire plus de la moitié des voix. Donc, la maison est à moi ; c'est à vous d'en sortir. »

Cette observation, inattaquable au point de vue juridique, jeta dans les milieux américains une émotion considérable. L'*Equitable* appartenait donc à quelques actionnaires ! Et la mutualité, que devenait-elle ? C'était une façade, une hypocrisie philanthropique, une philanthropie réflexe, suivant le très joli mot d'un sceptique.

Les journalistes n'étaient pas seuls inquiets. Il en était de même des assurés, qui fondèrent un syndicat, 9, rue de la Ville-l'Évêque, à Paris. Parmi les membres de cette association se trouvaient M. Guernier, aujourd'hui député de Saint-Malo, et M. Duboin, conseiller à la Cour de cassation; une circulaire parut, dans laquelle on releva vivement le caractère de compagnie d'assurances par actions, qui était, disait-on, celui de l'*Equitable*.

*
* *

Sur ces entrefaites, paraissait également dans la *Liberté* un article très étudié d'un spécialiste, M. Pierre du Maroussem, qui disait : « Au fond, l'*Equitable* est une société d'assurances à prime fixe, commandée par des actionnaires — qui revendiquent fort énergiquement leurs droits — mais avec une

ristourne, une participation aux bénéfices en faveur des assurés. Il est possible que cet élément suffise pour imprimer le caractère mutualiste dans la pensée américaine. En France, nous avons une conception autre de la chose. Du moment qu'il existe des actionnaires, pas de mutualité ! Si l'on veut établir une mutualité, que l'on écarte les actionnaires ! L'un exclut l'autre, et avec raison, car on est fort embarrassé, lorsque la cagnotte commune — le surplus de 418 millions — surgit entre les deux. A supposer que cette cagnotte soit légale (de bons esprits ont soutenu que, d'après les statuts de l'*Equitable*, elle ne l'était pas), que va-t-il en advenir ? Ira-t-elle vers les milliardaires fondateurs ou vers les assurés épargnistes ? Problème amer, que les tribunaux d'outre-Atlantique devront résoudre, et qui, avec la distinction française, n'aurait même pas été posé. »

Dans le même article, l'auteur disait très

sagement : « Le terrain est brûlant, nous le savons, à force d'être surchauffé par les intérêts en présence. Mais serait-il donc impossible d'étudier scientifiquement une actualité d'économie politique à égale distance du dénigrement et de la réclame ? M. Pierre Leroy-Beaulieu ne l'a pas pensé, et il a abordé franchement le sujet dans *l'Économiste français* du 13 mai 1905. En pareille compagnie, l'audace est de bon ton, s'il y a de l'audace à exprimer, sur une grande affaire en transformation, l'opinion modérée et indépendante. »

*
* *

Que répondirent à ces affirmations, à la fois catégoriques et modérées, les agents français de l'*Equitable* ?

Ils répondaient par une petite brochure, intitulée : « Une Compagnie purement mutuelle »,

où nous cueillons au hasard quelques affirmations du genre de celles-ci :

« L'*Equitable* répartit tous ses bénéfices au prorata entre tous les assurés. »

« Tous les bénéfices sont répartis entre les assurés. »

« L'histoire des quarante-cinq années qui se sont écoulées depuis la fondation de l'*Equitable* prouve clairement que ses affaires ont été traitées, non seulement en apparence, mais en fait, sur la base de la mutualité. »

*
* *

Hélas ! par une sorte de défi, voici ce qui, à la même heure, se passait en Amérique.

Là-bas, on ne discutait même pas la question de savoir si l'*Equitable* était une mutuelle. « C'est une compagnie par actions, avec un capital de 100.000 dollars, divisé en

1.000 actions, » disait, au début du chapitre concernant l'*Equitable*, le rapport de la Commission d'enquête.

Et le rapport continue : « D'après les règlements, les détenteurs des actions ont droit à des dividendes à un taux au plus égal à 3,50 pour 100, et il est prévu que les bénéfices et encaissements auxquels ces dividendes donneront lieu seront comptés en même temps que les pertes et les dépenses... Devant le comité législatif d'enquête de 1877, M. Henry B. Hyde, alors président de la société, certifia nettement que l'intérêt des actionnaires était limité à leurs dividendes, et qu'ils n'avaient reçu promesse d'aucun autre avantage, quel qu'il fût, ni dans le présent ni dans l'avenir ; tout autre profit devait constituer le bénéfice exclusif des porteurs de police (1), » ce qui fait bien apparaître le principe de la partici-

(1) *Rapport de la Commission d'enquête*, pp. 90 et 91.

pation aux bénéfices, suivant ce qui a été dit.

« M. Hyde déclarait alors que la valeur de l'action était, en bourse, un peu supérieure à 150 dollars...

« Les actionnaires seuls prennent part à la nomination des directeurs. L'acte constitutif donne aux directeurs le droit de conférer aux porteurs de police, dont l'assurance n'est pas inférieure à 5.000 dollars, le droit de voter en personne ; mais ce droit n'a jamais été exercé. Feu Henry B. Hyde fut le principal actionnaire de la société, à la tête de laquelle il resta jusqu'à sa mort, en 1899. Quatre années plus tôt, il avait déposé 502 actions, en se réservant le droit de les reprendre. Il gardait pour lui-même le bénéfice de leur intérêt, et disposait que, s'il venait à mourir, le dépôt continuerait jusqu'à ce que son fils James Hazen Hyde eût atteint l'âge de trente ans, époque à laquelle les actions devaient devenir sa pro-

priété absolue. Si James H. Hyde survivait à son père, mais mourait avant d'avoir atteint trente ans, les actions devaient revenir aux personnes désignées dans son dernier testament, ou, à leur défaut, à l'aîné des enfants mâles de James H. Hyde, et à défaut d'enfant mâle, à sa mère ou à son plus proche parent.

« James H. Hyde avait près de vingt-trois ans, quand son père mourut. Il devint l'un des administrateurs de la société. Quand il eut atteint vingt-cinq ans, MM. Louis Fitzgerald, James Alexander et lui furent seuls directeurs; en 1903, M. Fitzgerald fut remplacé par M. William Mac Intyre. »

*
* *

« En février 1905, estimant que le contrôle du capital-actions par James Hyde était nuisible aux intérêts de la société, le président

Alexander et environ trente-cinq officiers et agents de la compagnie demandèrent au conseil de direction de donner aux porteurs de police le droit de vote. Les pétitionnaires faisaient valoir que leur expérience de l'administration des affaires de la société les avaient convaincus, que la continuation du bien-être et du progrès, ainsi que l'emploi des fonds confiés à leurs soins, rendait nécessaire un changement de régime ; qu'il était inadmissible, aussi bien au point de vue de la réputation de la société qu'au point de vue de ses bénéfices, que les porteurs de police, les vrais intéressés, continuent à ne pas prendre part à l'administration des fonds, et que le pouvoir de nommer les directeurs appartînt exclusivement aux détenteurs d'une majorité. Le comité adopta une résolution qui disait que, dans son opinion, les porteurs de polices devaient avoir le droit de prendre part à l'élection des directeurs et que des mesures devaient être prises

pour qu'il en fût ainsi le plus tôt possible. » Une commission fut nommée « pour mettre le projet à exécution, et, de plus, pour régler la question annexe de l'indemnité due aux actionnaires » ; au mois de mars, cette commission présenta un rapport, dans lequel elle recommandait à l'unanimité que les statuts fussent remaniés de telle façon que 28 des directeurs sur 52 dussent être pris parmi les porteurs de polices. Le rapport, du reste, ne traitait pas la question d'indemnité.

« Le Conseil des directeurs adopta à l'unanimité la décision proposée par le comité, et cette décision fut ensuite soumise à l'approbation du surintendant des assurances. En avril 1905, un autre amendement aux statuts fut adopté à l'unanimité par le conseil des directeurs ; cet amendement portait que l'élection du conseil entier des directeurs aurait lieu dans deux ans, au lieu de quatre (1). »

(1) *Rapport de la Commission d'enquête*, pp. 92 et 93.



Mais on avait compté sans les actionnaires récalcitrants. « Un procès fut alors intenté devant la cour suprême par l'un d'eux, M. Franklin Lord, et le jugement dispensa la compagnie de tenir compte des décisions prises. Une protestation fut introduite contre la plainte de M. Lord ; cette protestation resta sans succès. En appel, il fut dit que, tout en tenant compte des règlements sur les chartes, la législature peut donner aux porteurs de polices le droit d'élire les directeurs de la compagnie, et que la section 52 de la loi sur les assurances, en dépit de ses termes très nets, n'a pas pour effet de conférer aux directeurs le droit d'amender les statuts de cette manière (1). » Nous sommes loin de cette mu-

(1) *Rapport de la Commission d'enquête*, p. 94.

tualité dont la limpidité n'aurait jamais dû faire de doute.

*
* *

Nous faisons grâce aux lecteurs des accusations réciproques qui surgirent, aussi bien du côté actionnaires (James Hyde) que du côté mutualisateurs (Alexander). Les divulgations, dont nous servirons de longues citations, répandirent dans l'opinion publique un tel émoi qu'une commission fut nommée pour procéder à une enquête sur la façon dont la société était administrée. Le rapport de cette commission parut le 2 juin ; ses conclusions furent extrêmement dures pour la compagnie.

Il devint alors évident que, pour regagner la confiance publique, il convenait d'apporter des changements dans le personnel chargé du

contrôle du capital. Les actions de James Hyde, inexistantes au dire des agents français de l'*Equitable*, étaient l'objet de quatre offres successives : la première, de M. Georges Gould, l'un des directeurs de la société ; la deuxième, de M. Frick, qui proposait 5.000.000 de dollars comptant pour la totalité des actions ou 2.500.000 dollars pour la moitié ; la troisième, du vice-président Tarbell, au nom d'un syndicat prêt à donner 1.000.000 de dollars ; la quatrième, de 7.000.000 de dollars, de M. Georges Young, ancien chef de la *Mortgage and Trust Company*. Comme les dividendes des actions de M. Hyde étaient limités à 3.514 dollars par an et que la compagnie avait sans cesse déclaré que le surplus appartenait aux détenteurs des polices, il est évident que le contrôle du capital a dû être considéré comme comportant des avantages collatéraux élevés faits aux gens d'affaires, à moins que l'on ne crût que les pro-

cédés de la société dans la répartition des dividendes fournît la base d'une réclamation pour le partage du surplus lui-même. M. Hyde déclina ces propositions ; il affirme qu'il offrit d'abord de placer le capital en dépôt pendant cinq ans, puis fut d'avis que la société devait l'acheter. Mais, légalement, elle n'en avait pas le droit.

La semaine qui suivit la publication du rapport Frick, les 502 actions furent vendues à M. Thomas Ryan pour 2.500.000 dollars espèces. Le contrat de vente portait pour condition que M. Paul Morton serait maître de réorganiser la société à son gré et en deviendrait le *chief executive officer*. Le 9 juin 1905, M. Morton fut donc choisi comme président du conseil des directeurs et les démissions des agents de la direction lui furent remises.

La transformation, par achat des actions, était complète.

*
* *

Comme M. Hyde n'avait pas encore trente ans, le transfert par les détenteurs fut accompagné de transferts individuels signés par lui, par sa mère et par sa sœur, et d'un article portant que, en cas de révocation, il rendrait l'argent qu'il avait reçu.

Dans cette transaction, les deux partis prétendirent avoir obéi à des raisons philanthropiques. M. Hyde déclara, que, à son avis, le contrôle du capital ne devait plus être, à l'avenir, confié à une seule personne, et qu'il s'était désintéressé pour le bien des porteurs de polices. De son côté, M. Ryan déclara qu'il avait voulu éviter une panique et rendre service en facilitant la réhabilitation de la société.

Dès que les actions eurent été achetées, elles furent partagées entre trois personnes: M. Grover Cleveland, M. Morgan O'Brien et

M. George Westinghouse. L'acte de transfert fut signé le 15 juin 1905 ; il résume le plan adopté par les directeurs pour la mutualisation de la société et le litige qui en avait empêché la réalisation. Les acquéreurs étaient autorisés à instituer, comme bon leur semblerait, toute mesure propre à réaliser le plan de mutualisation, de façon à assurer aux porteurs de polices le droit d'élire directement vingt-huit directeurs ; mais, jusqu'à présent, rien n'a été fait dans ce sens.

L'acte porte ensuite que les directeurs devront voter les parts de telle sorte que, sur 13 personnes désignées, 7 soient des porteurs de polices choisis conformément aux désirs des assurés, exprimés par requêtes écrites adressées aux directeurs au mois de novembre de chaque année, et que les six autres soient choisies par les directeurs sans aucun contrôle. L'objet de ce règlement serait que, sur les 52 directeurs, 28 doivent être des porteurs

de polices choisis par les porteurs de polices.

*
* *

En résumé, les faits authentiquement enregistrés prouvent :

1° Que de tout temps, en Amérique, le capital-actions de l'*Equitable* était connu (capital-actions rémunéré seulement pour 7 pour 100 d'intérêt), le surplus devant théoriquement appartenir aux porteurs de polices sous forme de participation aux bénéfices ;

2° Que ce capital existait si bien que, pour avoir voulu faire triompher le principe de la mutualité pure, le président Alexander amena la brouille et le désaccord ;

3° Que les 502 actions de M. James Hyde furent achetées 2.500.000 dollars espèces, soit 12.500.000 francs, ce qui est une conséquence inattendue pour une mutualité pure ;

4° Que, péniblement, on est arrivé à une intervention administrative des porteurs de polices, mais récemment et d'une façon incomplète.

Le dernier mot de cet exposé tient dans cette simple remarque : « Si l'*Equitable* avait été une mutuelle, elle n'aurait pas failli périr à l'âge critique de la mutualisation. »

CHAPITRE VII

LES SCANDALES DE L'EQUITABLE (SUITE)

SOMMAIRE. — *Ce que gagne un fils de famille, vice-président d'une « Mutuelle » américaine. — Irrégularités et comptes fantastiques. — Les passe-temps d'un vice-président. — Le dîner d'une actrice. — La fête d'un ambassadeur. — Domesticité économique. — La pension de la veuve d'Henry Hyde. — Le denier de la mère. — Les traitements subsidiaires. — Hausse des salaires. — Hausse des commissions.*

Une enquête vaut mieux qu'une légende.

Or, « M. James Hyde sortit du collège en 1898 ; au mois de novembre de la même année, il fut élu deuxième vice-président de l'*Equitable*. En mai 1899, c'est-à-dire à l'époque de la mort de son père, il devint vice-président

de la société, avec un traitement de 25.000 dollars, qui fut porté à 30.000 dollars en 1900, à 75.000 dollars en 1902 et à 100.000 dollars en 1903. L'augmentation de 75.000 dollars, apportée au traitement de ce jeune homme inexpérimenté, était manifestement un témoignage de reconnaissance pour la façon dont il exerçait son contrôle sur le capital (1). »

Ces 500.000 francs n'étaient, d'ailleurs, que la première page de ses profits réguliers. Le vice-président de l'*Equitable* jouait un rôle prépondérant dans toute une série d'organisations latérales : l'*Equitable Trust Company* lui allouait 12.000 dollars, la *Mercantile Trust Company* 12.500 dollars et la *Commercial Trust Company* 2.500 dollars, en tout 27.000 dollars ; cela porte le total de ses traitements à 127.000 dollars, autrement dit à 635.000 francs.

(1) *Rapport de la Commission d'enquête*, p. 102.

*
* *

A côté de ces traitements avoués, que dit l'enquête au sujet de ces dépenses et faux frais que les directeurs « fantaisistes » ont toujours su porter au maximum, et qui, quelquefois, dans notre comptabilité publique, ont fait figurer 10.000 francs de voitures ou 20.000 francs de timbres-poste.

« Des débours pour différentes dépenses prétendues légales ont été démesurément grossis. Et il semble bien qu'il n'y a pas de doute que des sommes exorbitantes ont été sans droit portées à ce compte. Des pratiques irrégulières ont été facilitées par l'absence de pièces comptables détaillant avec une précision commerciale les faits donnant lieu à des remboursements. Des sommes s'élevant à plusieurs milliers de dollars ont été couramment déboursées. En certains cas, on a découvert

des procédés fictifs et illégaux, et la discrétion du personnel n'a subi aucune contrainte (1). »

*
* *

Ces phrases juridiques couvrent de galantes histoires.

James Hyde avait l'hospitalité large et aimable pour les actrices françaises de passage en Amérique. Le dîner offert à l'une des plus célèbres d'entre elles a coûté à la caisse de l'*Equitable* 65.445 francs — soixante-cinq mille quatre cent quarante-cinq francs ! — passés au compte publicité.

Il s'occupait même de diplomatie. Il résulte des documents publiés, que le dîner et la fête Louis XVI offerts à notre ambassadeur, M. Cambon, en novembre 1902, correspondirent à une note à payer de 100.000 dollars, un

(1) *Rapport de la Commission d'enquête*, p. 104.

demi-million de francs, toujours portés aux dépenses sociales. Au dîner, qui coûta 30.000 dollars, on était 250 convives, ce qui met le prix à 125 dollars par tête, soit 625 francs. En voici le menu, emprunté au *New-York Evening :*

Huîtres
Potage ambassadeurs
Hors-d'œuvre
Filet de sole à la dieppoise
Sel (*sic*) d'agneau. Pommes château
Ris de veau financière
Chaufroid de volaille
Bécasses rôties
Salade
Glace diplomate
Desserts — Fruits

Old Sherry, Champagne
Mouton Rothschild 1880.

Aux premières observations qui lui furent présentées, James Hyde répondit, en se rendant dans les bureaux de la compagnie « dans

son équipage favori, dont les trotteurs de grand prix, ainsi que le cocher et le valet de pied, étaient ornés d'énormes bouquets de violettes de Parme, bouquets qui coûtent des prix exorbitants à New-York (1) » ; on s'aperçut, d'ailleurs, que tous ses domestiques, du cocher au cuisinier, du laveur de vaisselle au valet de chambre, étaient inscrits sur les listes du personnel de l'*Equitable*. James Hyde ne doutait de rien.

*
* *

Nous ne pouvons, d'ailleurs, nous autres Français, nous défendre d'un mouvement de sympathie pour ce jeune « business man » au luxe un peu insolent et aux ambitions jamais satisfaites, dont l'appétit n'était pas rassasié par plus de 600.000 francs d'encaissements annuels.

(1) Traduit d'un journal américain.

Nous le revoyions, il y a peu de mois, à un banquet scientifique à Paris. Grand, brun, souple, d'une élégance impeccable, tenant à la fois du Castillan et de l'Anglais, il présidait, en qualité de chef de la section américaine de l'Alliance pour la propagation de la langue française. D'une voix saccadée et en un français émaillé de locutions yankees, il s'exprimait de façon attrayante ; et les jeunes hommes qui se trouvaient réunis ce soir-là applaudirent chaleureusement les souvenirs qu'il évoquait au sujet des voyages de nos écrivains français à travers l'Amérique. Il félicita même l'un d'entre eux, d'une phrase comique : « Vous êtes le seul homme que Rosewelt ait pu écouter une heure sans parler. »

Les journalistes et les écrivains lui savaient gré d'avoir figuré en bonne place dans le Conseil américain qui, chaque année, envoie aux États-Unis des conférenciers comme Bourget ou Frantz Funck-Brentano.

Les Parisiens savaient que nul n'était plus parisien que lui ; et l'on ne se serait pas douté, à rencontrer ce « dilettante » dans un milieu intellectuel, que, dans la vie d'affaires de son pays d'origine, on citait à chaque propos les rapports et les interrogatoires, qui le représentaient comme un grand corrupteur et un grand corrompu.

*
* *

Après le fils du grand fondateur, la veuve.

M. Henry Hyde, ne se trouvant pas suffisamment rémunéré pour les services extraordinaires qu'il avait rendus à l'*Équitable*, obtint qu'à partir de sa mort une annuité viagère de 25.000 dollars fût assurée à sa veuve. Un acte fut rédigé dans ce sens ; mais cet acte ne fut pas porté à la connaissance du comité financier ; il semble même que jamais la résolution

ne fut soumise, sous quelque forme que ce soit, au conseil des directeurs.

La pension de Mme Hyde a été payée jusqu'en 1905, époque à laquelle elle fut supprimée, sur l'avis d'un conseiller.

Ce n'est pas tout. Au mois de mars 1901, afin d'exercer sur elle son influence, l'*Équitable* acheta 2.000 actions de la *Lawyers Title Insurance Company*, qui furent attribuées, au prix coûtant, non seulement aux membres du comité, mais aussi à Mme Annie Hyde, mère de M. James Hyde, qui eut 100 actions pour sa part.

*
* *

Après la veuve, les collaborateurs de la première heure. Le traitement du vice-président Tarbell, fixé à 40.000 dollars en 1899, fut porté à 50.000 en 1900 et à 60.000 les années suivantes. Son successeur comme troisième vice-président, M. George Wilson, a touché

25.000 dollars en 1900 et 1901, et 30.000 dollars depuis lors. Enfin, le quatrième vice-président, M. Mac Intyre, a été payé 10.000 dollars en 1900, 12.000 en 1901, 20.000 en 1902, 25.000 en 1903 et 1904, 30.000 jusqu'à la réorganisation en 1905. Les appointements du secrétaire, M. William Alexander, de 18.500 dollars depuis 1889 jusqu'en 1898, ont été ensuite de 25.000 dollars. Le contrôleur Thomas Jordan a été payé 25.000 dollars de 1893 à 1900, 30.000 de 1901 à 1904, et 35.000 ensuite, jusqu'au jour où il a quitté la société (1905). « Il y a actuellement dans la compagnie, dit le rapport de la Commission d'enquête, 13 officiers exécutifs qui étaient titulaires des mêmes fonctions en 1900 ; or, ces 13 officiers touchaient ensemble 297.600 dollars en 1900, et, en 1905, 448.500 dollars, soit une augmentation de 51 pour 100. »



L'économie ne se manifestait même pas au sujet des appointements des employés secondaires. Voici ce qu'en dit la commission : « Dans les bureaux dont les chefs n'ont reçu aucune augmentation de traitement, les traitements des employés sont restés ce qu'ils étaient auparavant; ou, s'ils ont été augmentés, c'est dans les proportions bien modestes de l'élévation des salaires dans toutes les industries. D'autre part, les employés supérieurs qui ont reçu un avancement rapide n'ont pas manqué de faire profiter, aux frais de la compagnie, leurs subordonnés de leur bonne fortune. Dans le bureau du premier vice-président, 4 employés, payés ensemble 5.444 dollars en 1900, ont touché, en 1905, 13.900 dollars, ce qui représente une augmentation de 155 pour 100. Dans le bureau du second vice-président, 6 em-

ployés, payés 10.720 dollars en 1900, en ont reçu 24.840 en 1905, ce qui représente une augmentation de 132 pour 100. En somme, les appointements totaux de la société se sont élevés de 770.282 dollars en 1900 à 1.177.501 dollars en 1904, soit une augmentation de 53 pour 100. Comparé avec ces chiffres, le revenu total de la société ne s'est augmenté que de 36 pour 100, de 1900 à 1904 (1). »

*
* *

De plus, toujours d'après le rapport de la commission d'enquête, les dépenses classées sous des titres divers étaient énormes. On peut citer, prise dans un compte du 10 juin 1905, une liste de débours qui s'élèvent à 1.874.966 dollars ! Dans un document récemment publié par M. Morton et adressé aux actionnaires de

(1) *Rapport de la Commission d'enquête*, p. 104.

l'*Equitable,* il est dit que des économies de plus de 600.000 dollars par an ont déjà été réalisées par la *nouvelle* administration. « Sous la précédente direction, ajoute le document, des transactions exigeant des dépenses considérables ont été fréquemment poursuivies sans l'autorisation du conseil des directeurs. Du reste, les indications de la comptabilité relatives à ces transactions sont extrêmement sommaires, de sorte qu'il a été, dans certains cas, difficile de recueillir des explications satisfaisantes sur des faits qui se sont passés dans les dix dernières années et dont plusieurs ont comporté des pertes pour la société. »

Les dettes désavouées par l'*Equitable* et les sommes qui lui ont été remboursées s'élèvent à 1.000.000 de dollars environ ; on s'est adressé à la justice pour recouvrer d'autres sommes importantes.

*
* *

Traitements exorbitants au personnel exécutif, allocations avouées aux membres de la famille dont la société formait le fief, tours de bâtons dont les éléments reproduits sans discontinuer arrivaient à des totalités fantastiques, tout cela s'échafaudait avec une belle impudeur.

Mais ce n'est pas tout, et il faut y joindre les *dépenses légales*, sur lesquelles nous aurons à revenir, parce qu'elles soulèvent le problème de la corruption des fonctionnaires et des parlementaires.

Tout d'abord, c'étaient les sommes payées au contrôleur Jordan « pour réunir les documents législatifs relatifs à la compagnie ! » Besogne de chartiste assurément avantageuse, à en juger par la liste ci-jointe, qui est forcément incomplète :

IMP. KAPP, PARIS.


FANTASIO
MAGAZINE GAI

1895	. . . . . .	2.833^{d},33
1897	. . . . . .	14.516, 49
1898.	. . . . . .	2.866 »
1899	. . . . . .	9.341, 66
1901	. . . . . .	2.500 »
1903.	. . . . . .	13.333 »
	Total. .	45.390^{d},48

Puis, c'étaient des honoraires d'avocats et de juristes : 20.000 dollars payés annuellement à un M. Depew et 5.000 dollars à un M. Hill. « M. Depew a reconnu que l'on a commencé à le payer en 1888, et que ses services consistaient à conseiller M. Henry Hyde dans les questions de placements de fonds, de règlements de désaccords et autres sujets divers; après la mort de M. Henry Hyde, son fils lui demanda de continuer ses fonctions, ce qu'il fit. Or, il n'apparaît certainement pas que M. Depew ait rendu des services représentant les sommes qu'il a touchées (1). »

(1) *Rapport de la Commission d'enquête*, p. 106.

Quant à M. Hill, qui était sénateur en 1892 et qui figure sur les livres de l'*Equitable* depuis 1895, la commission d'enquête a eu beau chercher quels services il avait pu rendre à la société : elle n'en a trouvé aucun !...

Mais le chef-d'œuvre du genre était l'ensemble de subterfuges par lesquels la caisse de l'*Equitable* devenait une réserve toujours ouverte aux opérations personnelles des administrateurs.

« Comme suite aux nombreux paiements faits pour « dépenses légales », sans désignation suffisante de ces dépenses, les occasions — c'est toujours la commission qui parle — furent nombreuses d'avoir recours à des comptes irréguliers. Le plus remarquable de ces comptes est celui dans lequel figure la *Mercantile Trust Company*, sous l'appellation « Compte J. W. Alexander n° 3 »; en 1898, est portée au crédit de ce compte la modeste somme de 249.997 dollars. On a sup-

posé, à cet égard, que c'était l'usage parmi les gros bonnets de l'*Equitable* d'emprunter en leurs noms à cette compagnie les sommes dont ils avaient besoin et de faire acquitter leur dette par leur société. »

Il semble inutile d'insister davantage. On dira seulement, comme conclusion, avec les commissaires enquêteurs : « Les directeurs de l'*Equitable* n'ont pas rempli les fonctions dont ils étaient chargés. La plupart ont été des polichinelles dont le rôle a consisté à entendre les rapports annuels. Ceux qui étaient chargés de l'administration de la compagnie n'ont pas rempli leurs devoirs vis-à-vis des assurés ; ils ont, de plus, grâce à leurs fonctions, pris part à des transactions dont leur intérêt personnel a seul bénéficié. »

*
* *

Le résumé du présent chapitre, illustré par

le rapport Armstrong, tiendra en peu de mots :

Les mutuelles, avons-nous dit, sont exposées à la corruption du personnel dirigeant, parce que le contrôle fait défaut. S'il existait des actionnaires, il y aurait contrôle, et, par suite, moralité au moins relative.

Ici, les actions existaient, mais appartenaient au personnel exécutif lui-même, si bien que toutes les faiblesses des grandes mutuelles apparaissaient et qu'il ne pouvait y avoir aucune des qualités des sociétés par actions véritables.

Le désordre était partout à l'intérieur, et... l'inexactitude d'étiquette à la surface.

CHAPITRE VIII

LES SCANDALES DE L'EQUITABLE (SUITE). — LES AFFAIRES LATÉRALES. — LE PORTEFEUILLE DE LA SOCIÉTÉ.

SOMMAIRE. — *Un souvenir de Proudhon : double collaboration de Grapinard et Grippefranc. — Trois sociétés de crédit filiales de l'*Equitable. — *Ces sociétés de crédit sont des moyens de dissimuler des opérations. — On leur loue des immeubles à vil prix. — Elles servent à faire acheter des titres de valeur douteuse. — On profite d'elles pour de bonnes affaires personnelles. — Les prêts fictifs. — Placements hypothécaires de l'Assurance. — Placements en valeurs. — Les Commissions : Anecdotes.*

Écoutez cette parabole :

« M. Grapinard, maître de forges, a accepté par philanthropie, afin d'être agréable aux actionnaires, d'entrer au conseil d'administra-

tion d'un chemin de fer où il a quelques intérêts. L'entreprise a besoin de rails et de machines. Où prendre le tout? Chez Grapinard, naturellement. Il est intéressé dans la société; il ne lui fera pas de conditions mauvaises. Mais quoi ! il a pour 100.000 francs d'actions et pour 10 millions de fournitures à faire. Croyez-vous Grapinard l'administrateur capable de chicaner Grapinard le maître de forges sur le prix et la qualité des marchandises ? — Doucement ! Grapinard n'est pas seul au conseil. M. Grippefranc ne fournit pas de fer, lui ; c'est vrai, mais il a l'entreprise des traverses. Du moins, M. Serrefort ne fournit rien ; si son cousin fournit pour lui, qu'en savez-vous ?

« Ce n'est point là une hypothèse (1). »

(1) Proudhon, *Manuel du Spéculateur à la Bourse*, p. 206.

*
* *

Or, il y avait, à New-York, des sociétés amies de l'*Equitable* jusqu'à la bourse inclusivement. De ce nombre étaient, par exemple, trois banques : la *Mercantile Trust Company*, l'*Equitable Trust Company* et la *Commercial Trust Company*. Ces trois sociétés de crédit avaient une forte partie de leur capital-actions dans les caisses de l'*Equitable* 65 pour 100 pour la première, 48 pour 100 pour la seconde et 29 pour 100 pour la troisième. L'intérêt des administrateurs de la grande compagnie d'assurance était le leur; ils étaient en même temps administrateurs des sociétés de crédits.

La *Mercantile Trust Company*, fondée au capital de 2 millions de dollars, possédait 6.943.000 dollars de réserve et 38.000.000 de dollars de dépôt. Ses actions, émises à 100 dollars, en valaient 850.

L'*Equitable Trust Company*, fondée au capital de 2 millions de dollars, possédait 10.442.000 dollars de réserve et un dépôt de 19.000.000 de dollars. Ses actions, émises à 100 dollars, en valaient 515.

Enfin, la *Commercial Trust Company*, non moins importante, n'avait pas son siège à New-York.

*
* *

Ces quelques chiffres permettent déjà de se rendre un compte exact du procédé. On avait fondé des banques avec un capital relativement très faible, et c'étaient les dépôts de l'assurance qui, par leur concours actif et puissant, amenaient les profits élevés à partager entre les actionnaires et les administrateurs.

Or, les banques étaient, au point de vue des personnages qui les dirigaient, le reflet exact

de l'entreprise d'assurance. La caricature américaine exprimait pittoresquement cette similitude en représentant deux colosses qui se rencontraient dans la rue. L'un avait sur son dos l'étiquette *Insurance*; l'autre, sur le sien, *Syndicate*. Et chacun s'écriait, en regardant son sosie : « C'est étonnant comme il reproduit ma propre image! »

*
* *

Qui intervenait, en effet, lorsque les administrateurs de l'assurance éprouvaient le désir de conduire une opération qui gagnait à être dissimulée? L'une ou l'autre des banques. Quels administrateurs, d'autre part?

« Des comptes de banque ont été tenus avec la *Mercantile Trust Company* et l'*Equitable Trust Company* au nom de Marcellus Hartley et George Squire, administrateurs de l'*Equitable*, au crédit desquels étaient portées

des sommes d'argent appartenant à la société nées de participations syndicales et d'autres transactions. Le compte ouvert au nom de M. Hartley (actuellement décédé) a duré plusieurs années. En avril 1902, la balance en fut transférée au compte Squire, qui était peu chargé, et dont la plus grande partie des paiements allait au crédit du plus singulier des comptes irréguliers, celui qui, on l'a déjà dit, était tenu avec la *Mercantile Trust Company* sous le nom de « Compte J.W. Alexander n° 3» ou de « Compte Alexander et Jordan ». Les 249.997 dollars portés au débit de ce compte en 1898, comme étant la somme due par MM. Alexander et Jordan avaient été jusqu'à cette époque considérés par la compagnie comme « billets recouvrables ».

« On suppose que la coutume des officiers de la société avait été d'emprunter à la compagnie en leur nom personnel de l'argent dont on avait besoin pour des paiements qu'on dé-

sirait ne pas voir figurer sur les livres de la société ; la majorité des débits consiste, depuis 1898, en chèques aux ordres de MM. Alexander, Jordan, Mac Intyre, Murray (le caissier) et d'autres personnes en rapport avec la société. L'explication est que l'un des officiers de la compagnie — généralement M. Jordan — obtenait du caissier un bon à toucher qui, généralement le même jour, était remplacé par un chèque de la *Mercantile Trust Company*. De cette manière, l'argent de la société était pris dans un but non indiqué et le remboursement effectué par un prêt de la compagnie. Il n'était conservé sur les livres aucune trace de ces emprunts et Murray ne savait rien de la façon dont la *Mercantile Trust Company* enregistrait les opérations. A cause de l'absence de Jordan, Fitzgerald et Mac Intyre, à cause aussi de la maladie de M. Alexander, qui n'a pas pu témoigner, il a été impossible d'obtenir des renseignements

bien définis sur ce sujet. M. Hyde a déclaré qu'en 1902 il fut prié par M. Alexander d'écrire à la *Mercantile Trust Company* pour lui promettre une indemnité de l'*Equitable* et qu'on lui avait, à cette occasion, expliqué que l'argent avait été employé au règlement de procès, à l'achat de fonds publics et à des contributions politiques.

« Le débit total du compte s'élevait, le 10 juin 1905, à 1.874.966 dollars 60, dont voici le détail :

Notes Alexander et Jordan .	249.997 d. 11
Chèques à l'ordre Alexander et Jordan.	24.500 d. »
Chèques à l'ordre T. D. Jordan	59.500 d. »
Chèques à l'ordre J. W. Alexander.	705.671 d. 85
Chèques à l'ordre W. H. Mac Intyre	212,450 d. »

Chèques à l'ordre M. Murray, caissier	480.303 d. 82
Chèques à l'ordre Alexander et Green	17.500 d. »
Chèques à l'ordre Alexander et Colby	4.250 d. »
Transfert, Louis Fitzgerald.	40.000 d. »
Intérêt.	80.793 d. 82
	1.874.966 d. 60

« Les crédits de ce compte étaient les suivants :

Décembre 15, 1898, par chèque T. Jordan	3.900 d. »
Janvier 3, 1899, chèques de l'*Equitable Life Assurance Company*	687.273 d. 99
Janvier 2, 1901, chèque de la *Mercantile Trust Company*	199.834 d. 01

Décembre 30, 1901, chèque George Squire, administrateur.	100.000 d. »
Octobre 4, 1902, chèque T. Jordan et George Squire.	65.000 d. »
Août 18, 1903, chèque James Hyde.	26.503 d. 12
Février 4, 1904, chèque de l'*Equitable Life Assurance Society*	100 000 d. »
	1.182.511 d. 12

« Le crédit de 687.273 d. 99, payé par la société le 3 janvier 1899, semble avoir eu pour effet d'annuler quatre chèques à l'ordre de M. Alexander s'élevant à une somme égale. Le 10 juin 1905, la Trust Company imposa à la société la balance due par un transfert à un nouveau compte ; mais la société rejeta toute responsabilité, sur quoi le compte ori-

ginal fut réouvert. Il fut finalement réglé par le paiement de la somme de 607.645 d. 77. Une somme de 217.500 dollars fut tirée de la vente à M. Ryan de 87 actions, 212.000 dollars furent payés par M. Hyde et le reste apparemment par MM. Alexander et Jordan. »

*
* *

Des parties de l'immeuble que possède la compagnie à New-York ont été cédées à bail à des prix ridicules. Le bail de l'*Equitable Trust Company*, qui a été renouvelé en mai 1905 au prix de 20.000 dollars par an, est considérablement au-dessous de sa valeur vraie, qui est estimée 30.000 dollars. Dans son rapport du 20 juin 1905, le surintendant des assurances a examiné les baux de la *Mercantile Safe Deposit Company*, de la *Security Safe Deposit Company* et de la *Missouri Safe*

Deposit Company, montées par feu Henry Hyde, et qui occupent des immeubles dans les locaux que l'*Equitable* possède à New-York, Boston et Saint-Louis ; ces baux, déclare-t-il, ont été faits pour des périodes de temps d'une durée extraordinairement longue et à des conditions tout à fait désavantageuses pour la compagnie.

La valeur réelle, c'est-à-dire le coût des terrains de l'*Equitable*, sans compter les bâtiments, s'élevait, en décembre 1904, à 6.721.678 dollars ; elle n'est portée sur les livres que pour 5.552.497 dollars.

*
* *

Les prêts, comme les locations, pouvaient être de pure complaisance.

En janvier 1898, l'*Equitable* prêta 250.000 dollars à la *Depew Improvement Company*, corporation formée en vue du développement

du village de Depew, près de Buffalo. Ce prêt fut désastreux ; sûrement il n'aurait jamais été consenti par une direction soucieuse des intérêts de sa société.

L'agent de la *Depew Company*, après avoir établi la condition du village, ses affaires, ses intérêts et son développement, ajoute : « Si ce village ne s'est pas, jusqu'à présent, développé aussi vite qu'on l'avait espéré, le fait doit sans doute être attribué surtout au manque d'activité des affaires pendant les trois dernières années ; un grand nombre de magasins ont été fermés et se préparent à rouvrir. »

En 1900, la proprieté fut estimée par le département 225.000 dollars ; en 1901, 150.000 dollars seulement. En 1902, la société acheta le terrain moyennant 275.000 dollars. M. Depew était membre de la commission exécutive à l'époque où le prêt fut consenti ; mais il assure que ses rapports avec la compagnie furent sans effet, sauf pour l'achat

d'un quinzième d'intérêt. Il connaissait les négociations entamées au sujet du prêt, mais il ne recommanda pas l'opération ; quoique présent, il n'eut aucune part dans les résolutions du comité exécutif.

* * *

Parfois, même, la franchise de la chasse aux avantages personnels était encore plus grande : on ne se cachait pas pour réaliser des bénéfices qui auraient dû revenir à la compagnie.

Dans le premier rapport du surintendant, mention est faite de l'augmentation, en 1902, du capital de l'*Equitable Trust Company* de 500.000 dollars à 1.000.000 de dollars. Bien que la société eût le droit de prendre à cette occasion 2.335 actions à 150 dollars chacune pour son propre compte, elle se contenta de 665. Les 1.670 autres furent distribuées ainsi :

M. James Hyde, 565; MM. James Hyde et Mac Intyre, 702; Mme Annie Hyde, 75. Le reste, soit 328 actions, alla à d'autres membres de la commission exécutive. Les petits profits personnels se greffent sur les rapports de bon voisinage.



Les prêts de complaisance étaient accompagnés de prêts fictifs.

Les prêts mentionnés dans les rapports annuels de la compagnie sont de beaucoup supérieurs à ceux qui ont été faits. A la fin de l'année, des prêts ont été faits *pro forma*, en vue de réduire les balances argent. Les détails de ces opérations fournissent un exemple frappant de la façon dont on éludait les stipulations de l'*Insurance Department*; ils montrent, en outre, combien peu les fonctionnaires de

la compagnie sentaient leur responsabilité engagée en vérifiant les documents qui avaient pour but de montrer l'état des affaires de cette compagnie.

Ce fut longtemps l'usage de la société de tirer, à la fin de chaque année, des chèques pour plusieurs millions de dollars sur une banque avec laquelle elle entretenait des relations très suivies, ou sur une de ses compagnies subsidiaires de crédit, à l'ordre de Kuhn, Lœb et Cie, qui les endossaient et les retournaient ensuite au représentant de la société. En échange, la société fournissait des certificats de dépôts au nom de Kuhn, Lœb et Cie, qu'ils endossaient et remettaient à la société. La transaction figurait sur les livres de l'*Equitable* comme prêt à Kuhn, Lœb et Cie, ou à leurs employés ! Puis, en janvier, on réglait l'affaire et la situation redevenait ce qu'elle était avant la fin de l'année. On a les preuves, dit le rapport de la commission d'en-

quête, que les emprunts de cette nature ont été, depuis 1897, les suivants :

1897.	6.000.000	dollars
1898.	2.000.000	—
1899.	5.000.000	—
1900.	5.000.000	—
1901.	5.000.000	—
1902.	9.000.000	—
1903.	9.000.000	—
1904	10.250.000	—

*
* *

On pourrait craindre, après les constatations précédentes, que les placements hypothécaires de la compagnie d'assurances, dirigés par des préoccupations personnelles, aient entraîné des déboires et des pertes.

La justice exige une déclaration contraire, du moins en principe.

Les examinateurs de l'*Equitable* ont déclaré au surintendant que les prêts, au 30 juin 1905, étaient de 1.176, et représentaient 83.721.222 dollars; qu'en outre, la terre et les constructions sur lesquelles il y avait hypothèque avaient été appréciées. Le résultat de cette enquête était que, à aucun moment de son existence, la société ne s'était, à cet égard, trouvée dans des conditions aussi favorables. Il n'y avait que 19.366 dollars d'intérêt dus et non payés et le bénéfice moyen était de 4 1/2 pour 100 par an. Depuis 1900, Frank Jordan, fils du contrôleur, a eu le monopole de ce genre d'affaires, et, d'après ses propres déclarations, il en a retiré des commissions allant de 1.983 dollars en 1901 à 7.461 en 1905.

*
* *

Les placements en valeurs, malgré certaines

défaillances, ne sont pas aussi mauvais qu'on aurait pu le craindre.

D'après un document récent de M. Morton aux porteurs de police de l'*Equitable*, des économies s'élevant à plus de 600.000 dollars par an ont déjà été introduites dans la société par la nouvelle administration. « Sous la précédente administration, dit M. Morton, des transactions exigeant la dépense de fortes sommes d'argent ont eu lieu fréquemment sans comptabilité suffisante, de telle sorte qu'il a été, en des cas nombreux, difficile de donner des explications sur certaines transactions qui ont eu lieu pendant les dix dernières années et dont quelques-unes ont abouti à une perte financière pour la société. Les responsabilités désavouées par la société et les sommes qui lui ont été remboursées approchent un total d'un million de dollars, et l'on s'est adressé aux tribunaux pour recouvrer des sommes additionnelles considérables. »

*
* *

L'historique des commissions consenties aux agents vaudrait à lui seul un chapitre.

M. Georges Sickels, directeur en 1898 de l'agence de l'*Equitable* à Buffalo, a, dans sa déposition devant la Commission d'enquête, raconté une conversation qu'il eut, en entrant en fonctions, avec M. Tarbell, son prédécesseur. Au cours de cette conversation, il avoua que, dans toute la région de Buffalo, les agents de l'*Equitable* avaient la réputation de consentir à un plus grand nombre de remises de commissions que leurs collègues des autres compagnies. Il ajouta que l'on accusait M. Tarbell de les encourager dans cette voie et demanda comment il était possible d'abandonner des commissions aux assurés alors que la loi le défend formellement.

M. Tarbell indiqua alors comment la loi pouvait être tournée. On commence par faire

payer à l'assuré la prime entière ; on lui demande ensuite quelques lettres d'introduction auprès de ses amis en vue de leur faire souscrire des polices, et, comme prix de ces lettres, on lui remet une somme équivalente à tout ou partie de la commission. Quant aux lettres, tantôt on s'en sert, tantôt on les déchire.

M. Sickels a avoué avoir fait lui-même des remises de commissions pendant qu'il était directeur de l'agence de Buffalo.

« Ainsi, lui demande-t-on, ces remises étaient de pratique courante dans l'État de Buffalo ?

— Oui.

— Et il n'existait aucun autre moyen d'entrer en lutte avec les compagnies rivales ?

— Aucun, absolument, pour faire des affaires. Il était pratiquement impossible d'obtenir une souscription à une police de plus de 5.000 dollars sans consentir à la remise des commissions. »



Dans les agences de l'*Equitable*, à l'étranger, les affaires ont coûté des sommes considérables. En 1904, dans l'agence de Londres, les primes de première année se sont élevées à 186.896 dollars ; les commissions, les garanties et les dépenses de premier établissement ont été, d'après la société elle-même, de 235.807 dollars, soit 126 1/2 pour 100. Encore certains frais ne sont-ils pas compris dans cette somme, « parce qu'ils ne sont pas compris dans le calcul des frais dans les agences des États-Unis » ; leur montant s'élève à 119.767 dollars.

Dans l'agence de Paris, les primes de première année se sont, en 1904, élevées à 138.364 dollars et les commissions à 106.937 dollars, c'est à-dire 84 1/2 pour 100. Les frais généraux ont été de 42.858 dollars.

A Saint-Pétersbourg, les primes ont atteint, en 1904, la somme de 156.565 dollars et les commissions 115.524 dollars, soit 73 4/5 pour 100, sans tenir compte des autres dépenses.

Dans l'agence australienne de Sydney, les primes de 1904 ont été de 183.451 dollars ; les commissions et dépenses n'ont pas été moindres de 286 619 dollars, c'est-à-dire 156 1/2 pour 100.

*
* *

Grapinard a donc réussi, suivant la formule de Proudhon ; et Grippefranc et Serrefort, les agents de Serrefort, de Grippefranc, et de Grapinard ont également récolté d'amples moissons sur les traces de leurs maîtres ; les amis des maîtres et des agents n'ont pas été oubliés. Personne n'a été oublié ! Pardon ! quelqu'un n'a pas été convié à la fête, l'assuré,

l'assuré français, qui se consolait, pendant ces folles journées, en songeant qu'il avait enfin, contre les préjugés de l'Europe routinière, trouvé le style perfectionné de l'assurance!

CHAPITRE IX

LA MUTUAL LIFE

SOMMAIRE. — *L'organisation de la société. — Un pouvoir sans responsabilité. — L'autorité présidentielle. — Les appointements des chefs. — Le fils et le gendre du président ; leurs bénéfices. — Les dépenses dites légales. — Maître Andrew Fields, agent de la compagnie. — Les campagnes politiques. — Les frais d'impression et de papeterie. — Un dollar la ligne ! — Achat lucratif. — Les affaires augmentent, mais les bénéfices ne vont point aux porteurs de polices.*

La *Mutual Life Insurance Company* a été créée par un acte spécial, chapitre 246 des lois de 1842. Le 31 décembre 1904, elle avait 659.544 polices, représentant 1.547.611.660 dollars d'assurance.

C'est une compagnie purement mutuelle, théoriquement administrée par ses porteurs de polices exclusivement. Ses assurés composent son conseil ; quiconque est assuré pour 1.000 dollars au moins a le droit de voter pour les commissaires. La chambre des commissaires comprend trente-six personnes, divisées en quatre classes égales. Pratiquement, les porteurs de polices ont eu fort peu à voir avec le choix des commissaires ou avec la direction de la compagnie. Il doit y avoir entre 400.000 et 500.000 porteurs de polices ayant le droit de voter pour les commissaires ; mais, pendant longtemps, 200 votes seulement ont été recueillis à chaque élection. Ceux qui votent personnellement sont pour la plupart d'anciens employés de la compagnie ou de compagnies subsidiaires. Les porteurs de polices ont le droit de faire voter à leur place ; mais, en règle générale, on n'a pas fait usage de ce droit. Pour assurer la continuité de la

direction et se garder contre toute attaque des porteurs de polices, des « procureurs », au nombre de 20.000, sinon plus, étaient à la disposition du président Richard Mac Curdy et du vice-président Robert Grannis ; sauf le cas de révocation, ces procureurs étaient nommés pour dix ans, et il est très rare que l'un d'entre eux ait été remercié. Du reste, les chefs n'ont pas jugé à propos de se servir de ces auxiliaires, aucune élection n'ayant été contestée. Mais, grâce à eux, les officiers exécutifs ont pu choisir les membres du conseil des commissaires, par qui ils ont à leur tour été maintenus dans leurs fonctions. De là une autocratie qui n'a presque jamais été attaquée ; tous les efforts dirigés contre elle ont échoué.

*
* *

M. Mac Curdy a été président de la compa-

gnie pendant vingt ans, après en avoir été le vice-président pendant vingt ans. M. Grannis en a été le premier vice-président pendant vingt ans ; il en avait été antérieurement second vice-président pendant de longues crises. Les autres « officiers » avaient été choisis d'après le procédé indiqué ci-dessus.

Le règlement favorise la concentration du pouvoir. La section 2 de ce règlement, par exemple, porte que « le président aura la direction générale des affaires et des « officiers » de la compagnie, qu'il établira des règles pour la conduite des affaires et pour la direction des officiers ; il a le droit de suspendre ou de révoquer à son gré un agent quelconque, et tous les employés et agents doivent exécuter ses ordres et instructions ». La section 15 dit que « les vice-présidents devront aider le président suivant ses instructions ».

*
* *

Il ne paraît pas que les « commissaires » aient exercé sur la direction le moindre contrôle effectif. Ces commissaires étaient partagés en six commissions : commissions des finances, des agences, des assurances, des réclamations pour cause de mort, des dépenses et des « auditions ». A part la commission des finances, ces groupements ne se sont pas sérieusement occupés des questions qui leur ont été confiées. La commission des agences n'examinait pas les contrats les plus importants de ces agences ; la commission des dépenses autorisait d'importants débours sans documents ; la commission des « auditions » négligeait d'entendre les comptes de la compagnie. Contrats et débours, tout était bien moyennant l'approbation des officiers exécutifs.

Naturellement, l'exercice d'un pouvoir sans responsabilité devait produire des résultats contraires aux intérêts des porteurs de polices. Les appointements furent augmentés dans des proportions énormes. Le traitement du président, qui avait été de 30.000 dollars de 1877 à 1885 et de 50.000 dollars de 1886 à 1892, fut élevé à 75.000 dollars en 1893, à 90.000 en 1895, à 100.000 en 1896 et à 150.000 en 1901. Le traitement du vice-président, qui était de 20.000 dollars entre 1877 et 1888, devint de 27.500 dollars en 1890, de 30.000 en 1892, de 37.500 en 1895, de 40.000 en 1896 et de 50.000 en 1902. Un nouveau vice-président, nommé en 1902, reçut 30.000 dollars. Le traitement du second vice-président, qui était de 7.200 dollars en 1877, fut porté à 17.400 en 1899. Le trésorier, qui était payé 14.000 dollars en 1885, touchait 40.000 dollars en 1896. Le directeur général, qui avait 20.000 dollars en 1891, en recevait 30.000 depuis 1902.

Ces traitements étaient fixés on ne sait par qui. Il semble qu'il y a une vingtaine d'années un sous-comité des appointements fut nommé par la commission des finances, avec mission de fixer le traitement des officiers exécutifs ; mais on s'arrangea de telle façon que l'augmentation de traitement du président ne fût connue que de deux membres de ce sous-comité !

*
* *

Les parents des chefs furent hautement favorisés.

Robert Mac Curdy, fils du président, sortit du collège en 1881. Après une année de voyage à l'étranger, il entra dans les bureaux de MM. Raymond et Cie, agents généraux de la compagnie pour le district de New-York ; en 1883, il devint associé de la maison, avec le quart des bénéfices (ce quart devint la moitié au bout de peu de temps). Il resta dans

la maison jusqu'en 1892, et, après son départ, continua à toucher sa part de commission sur les affaires précédemment conclues. Voici les sommes qui lui ont été payées de 1889 à 1904 :

1889.	40.748	dollars
1890.	61.903	—
1891.	55.001	—
1892.	63.484	—
1893.	61.635	—
1894.	50.371	—
1895.	52.077	—
1896.	46.261	—
1897.	41.389	—
1898.	30.750	—
1899.	17.646	—
1900.	7.523	—
1901.	1.258	—
1902.	288	—
1903.	213	—
1904.	235	—

Vers la fin de 1885, la compagnie décida d'étendre ses affaires à l'étranger, et, en janvier 1886, Robert Mac Curdy fut nommé surintendant du département étranger, avec un contrat lui reconnaissant 5 pour 100 de commission sur les produits des affaires étrangères. Comme tout allait bien, la commission fut diminuée à la requête du bénéficiaire ; en 1897, elle n'était plus que de 1 pour 100 sur la prime de première année et sur celle des sept premières années de renouvellement ; en 1901, la commission sur la prime de la première année fut abandonnée. Or, les commissions de M. Mac Curdy ont été les suivantes :

1886	891 d. 53
1887	10.781 61
1888	23.522 61
1889	42.456 41
1890	33.243 87
1891	51.626 07

1892	46.601 d. 04
1893	58.487 32
1894	69.202 20
1895	75.422 63
1896	81.265 33
1897	81.201 08
1898	78.485
1899	81.973 66
1900	91.088 47
1901	89.701 78
1902	99.158 15
1903	99.175 99
1904	91.531 79
1905	62.573 70
Total. . .	1.268.390 d. 24

Au mois de juin 1903, M. Robert Mac Curdy donna sa démission de surintendant du département étranger et fut élu administrateur général de la compagnie aux appointements de

20.000 dollars par an ; en juillet 1904, ces appointements furent portés à 30.000 dollars. Il reçut, en outre, 3.800 dollars en 1904, pour frais de voyages.

*
* *

En 1893, M. Louis Thebaud, gendre du président, succéda à M. Robert Mac Curdy comme associé de M. Raymond. Il eut, pour ses débuts, un intérêt d'un quart ; en 1896, cet intérêt fut porté à la moitié, aux deux tiers en 1903. Et voici le montant des bénéfices nets qui ont résulté de cet arrangement :

1893	12.583 d. 25
1894	2.083 07
1895	32.094 25
1896	56.869 32
1897	63.817 79
1898	63.272 77

1899	94.029 d.	16
1900	95.655	97
1901	97.834	75
1902	127.458	18
1903	139.455	05
1904	147.687	74
Total . . .	932.841 d.	30

Ces profits étaient rendus possibles par la faculté laissée à MM. Raymond et Cie de fixer des taux exorbitants de commission, qui n'étaient justifiables à aucun point de vue.

*
* *

En somme, M. Robert Mac Curdy, fils du président, a, de 1881 à 1895, gagné 1.764.822 dollars, et M. Thebaud, son gendre, a, depuis 1893, réalisé 932.841 dollars.

D'autre part, M. Raymond, agent général

de la compagnie, a touché, comme bénéfices nets, 214.000 dollars en 1902, 228.000 en 1903 et 247.000 en 1904; M. Gillette, frère du directeur des affaires à l'étranger et agent général de la compagnie au Texas, a touché à peu près autant que M. Raymond.

M. Lewis, agent d'Albany, est cousin de M. Granniss; le docteur Marsh, administrateur-médecin, est le beau-frère du président Mac Curdy; M. Pillotte, inspecteur des risques, est cousin de M. Thebaud; M. White, secrétaire de la compagnie, est neveu de M. Granniss.

Au surplus, il est établi que les attributions en espèces aux assurés diminuent tous les ans, et que, pendant ce temps, les traitements des hauts fonctionnaires de la compagnie vont en augmentant.

*
* *

Les débours classés comme « dépenses légales » ont été considérables. En 1894, ils se sont élevés à 364.254 dollars, alors que, pour la même année, ils n'ont été que de 172.698 dollars pour la *New-York* et de 204.019 pour l'*Equitable*.

Voici le tableau des « dépenses légales » de la *Mutual* pour une série d'années :

1898.	266.403	dollars
1899.	286.048	—
1900.	304.756	—
1901.	243.516	—
1902.	215.989	—
1903.	347.003	—
1904.	364.254	—

« Il a été impossible d'examiner en détail ces débours; mais il est hors de doute que les

frais ont de beaucoup dépassé ceux qui auraient suffi à poursuivre des buts légitimes. Du reste, ces frais n'ont été soumis à aucun contrôle. C'était l'usage de la commission des dépenses d'autoriser le versement à son président de 25.000 dollars tous les trois ou quatre mois, — c'est-à-dire 75.000 à 100.000 dollars par an. La commission ignorait à qui devait aller cet argent et quels services il devait payer ; sa seule garantie était le reçu de son président, qui recevait l'argent et le remettait à son destinataire. Or, pouvait-il y avoir d'autre raison à de pareils procédés que la nécessité de cacher l'emploi qui était fait de cet argent (1) ? »

*
* *

Il y eut, en outre, un grand nombre de paiements faits comme dépenses légales, qui

(1) *Rapport de la Commission d'enquête*, p. 13.

eurent lieu sur la recommandation d'un certain Andrew Fields, placé pendant plusieurs années à la tête du *Supply Department*. Cet employé s'occupait beaucoup de questions de législation. Pendant plusieurs années, la compagnie garda pour lui une maison à Albany ; par lui et par ses agents, on surveillait activement les débats parlementaires. Le prix du loyer de cette maison, les provisions que l'on y consommait, les gages du cuisinier et des autres domestiques, tout cela était porté au compte « Dépenses légales ». Fields partit pour une villégiature en pays inconnu, aussitôt que la commission d'enquête fut entrée en fonctions et il a été impossible d'obtenir qu'il vînt déposer devant elle. On sait, toutefois, qu'il était aussi agent de l'*Equitable* ; et il est permis de supposer qu'il ne mit pas moins de zèle et d'activité au service de la *Mutual* qu'il n'en mit à celui de l'*Equitable*, — ce qui n'est pas peu dire.

Pendant que Fields était au service de la *Mutual*, des sénateurs étaient ses hôtes à Albany. Tel était le cas de M. William Graney et de M. Mac Clelland. Du reste, il résulte des témoignages recueillis par la commission d'enquête que les grandes compagnies d'assurances avaient nettement essayé d'établir un contrôle sur la législation relative à leurs intérêts. Les efforts faits dans ce but furent nombreux et coûtèrent fort cher.

* * *

Sous la direction de Fields, le *Supply Department* était chargé de divers services et fournitures, entre autres des publications et de la papeterie. En 1904, la *Mutual* a dépensé, en frais d'annonces, d'imprimerie, de librairie et de poste, 1.134.833 dollars ; les dépenses similaires de la *New-York Life* et de l'*Equi-*

table ont été, pendant la même année, de 851.284 et 772.645 dollars respectivement. Pour frais d'impression et de papeterie seulement, la *Mutual* a, d'après sa comptabilité, dépensé les sommes suivantes :

1898	473.523	dollars
1899	581.783	—
1900	591.202	—
1901	519.750	—
1902	627.984	—
1903	680.849	—
1904	601.101	—

De grosses sommes d'argent ont aussi été dépensées dans le but d'influencer l'opinion publique par la presse. Même pendant les séances de la commission d'enquête, des comptes rendus de ses débats, rédigés de façon à attirer les sympathies aux officiers de la compagnie, ont été envoyés à plusieurs jour-

naux, qui les ont publiés au prix d'un dollar la ligne.

Le caissier de la compagnie estime que les économies résultant des mesures prises à la suite de l'enquête fourniront une économie d'environ 300.000 dollars par an.

* * *

Le président de la *Mutual* reçut un jour l'offre de cession de 1.000 actions de la *Lawyers' Mortgage Insurance Company* à un prix fort modeste. Cette offre ne fut pas soumise à la commission des finances ; le président Mac Curdy, le vice-président Granniss, le caissier Cromwell, et MM. Juilliard, Jarvie, Haven et Iselin, de la commission des finances, achetèrent les actions pour leurs comptes personnels. En quelques mois, ces actions avaient monté de 50 pour 100 et plusieurs des acquéreurs vendirent.

Du reste, la commission d'enquête a dévoilé des procédés de comptabilité dont l'objet est de cacher des bénéfices.

*
* *

Les affaires de la *Mutual* ont pris dans les dernières années un développement considérable ; en vingt ans, ses assurances se sont élevées de 368.952.337 dollars à 1.547.611.660 dollars. Toutefois, cette expansion n'a point profité aux porteurs de polices ; elle a servi d'excuse à l'augmentation des dépenses et aux largesses envers les employés et les agents.

CHAPITRE X

LA NEW-YORK

SOMMAIRE. — *Organisation de la compagnie. — Quelques traitements. — L'automobile de M. George Perkins. — Les comptes fantastiques d'Andrew Hamilton. — Dépenses cachées. — Le Syndicat de la navigation. — La* New-York Security and Trust Company ; *M. Perkins et M. Fanshawe. — Une perte de plus de* 40.000 *dollars.*

La compagnie d'assurance sur la vie la *New-York* fut d'abord incorporée, on se le rappelle, en 1841, sous le nom de *Nautilus Company*, comme compagnie d'assurances maritimes ; c'est en 1845 qu'elle fut autorisée à s'occuper d'assurances sur la vie. Au 31 décembre 1904, elle comptait 924.712 polices, représentant

1.928.609.308 dollars d'assurances. Son encaisse, à cette date, était de 390.660.260 dollars, et ses disponibilités, comprenant la réserve légale, se montaient à 47.528.140 dollars.

La compagnie est une mutuelle pure; lors des élections annuelles, chaque membre a le droit de voter personnellement ou par mandataire. Le nombre des porteurs de polices est de 800.000 environ. Les deux plus grands nombres de votes émis à l'occasion d'une élection depuis 1891 ont été, de 2.328 en 1905 et de 803 en 1904. Pendant les dernières années, la compagnie a disposé de 80.000 mandataires, dont les pouvoirs sont valables pour dix ans; lors de la réunion annuelle, on en choisit un nombre suffisant dont le vote est acquis d'avance. Comme dans le cas de la *Mutual*, les officiers exécutifs élisent les commissaires et sont élus par eux. Le gouvernement de la société par les porteurs de polices est un leurre.

Aux termes de la section 4 du règlement, « le président a la surveillance et la direction des affaires de la compagnie ». Moyennant l'approbation du conseil, « il peut nommer chaque année des contrôleurs, des auditeurs et des surintendants, choisir des notaires et des médecins ».

*
* *

La compagnie a maintenant un président, trois vice-présidents, trois seconds vice-présidents, deux secrétaires et un trésorier. Le traitement de M. John Mac Call, président, s'est élevé en 1896 de 50.000 à 75.000 dollars; il a été porté à 100.000 dollars en 1901. M. George Perkins a reçu comme troisième vice-président 20.000 dollars jusqu'en 1896 et 25.000 en 1897 et 1898; quand il est passé deuxième vice-président, en 1899, il a d'abord touché 30.000 dollars, et 75.000 à partir de 1901. Darwin Kingsley, gendre du président, a reçu, comme troi-

sième vice-président, 20.000 dollars en 1898, 25.000 en 1899 et 1900, 30.000 en 1901, 35.000 depuis 1902. Thomas Buckner a touché en 1898, comme quatrième vice-président, 15.000 dollars, puis 20.000 en 1899 et 1900, 25.000 en 1901, 35.000 en 1902 et 1903, 40.000 depuis lors. M. Ingersoll, directeur de l'*Agence parisienne*, a, comme deuxième vice-président, un traitement de 20.000 dollars depuis 1903. Depuis 1896, les appointements du trésorier sont de 30.000 dollars. M. Charles Whitney, qui fut longtemps secrétaire de la compagnie, a eu 12.000 dollars jusqu'en 1900, puis 14.000 jusqu'en 1903, époque de sa mort. M. John Mac Call, fils du président, sorti du collège en 1899, entra immédiatement au service de la *New-York* avec un traitement annuel de 2.500 dollars, qui fut porté à 3.600 l'année suivante ; en 1901, il devint aide-secrétaire aux appointements de 6.000 dollars, et, au mois de mai 1903, fut nommé secrétaire et

toucha 10.000 dollars qui furent portés à 14.000 en 1904.

En un mot, les traitements des officiers exécutifs ont été portés de 149.000 dollars en 1893 à 322.000 en 1905. L'augmentation dépasse 216 pour 100.

*
* *

Mais, aussi, ces officiers faisaient, par leur luxe, honneur à la compagnie qui les payait si largement. L'un des vice-présidents, M. George Perkins, par exemple, est propriétaire de la plus luxueuse automobile du monde.

Cette voiture, véritable palais roulant, qui n'a pas coûté moins de 115.000 francs, est pourvue de toutes les commodités et de tout le luxe qui se peuvent concevoir. Une table-bureau d'un travail exquis et des fauteuils du plus grand air en sont les meubles principaux. Un lavabo contenant tous les articles de toi-

lette, avec eau chaude à volonté, y est ingénieusement dissimulé.

Dans l'automobile se trouve aussi un téléphone dont M. Perkins se sert pour donner des ordres à son conducteur. Du reste, la voiture est éclairée et chauffée à l'électricité ; elle est même pourvue d'un allume-cigare automatique.

*
* *

Dans sa séance du 4 octobre 1905, la commission d'enquête a entendu M. Delvin, chef du service des immeubles de la *New-York*, qui a déclaré que la maison habitée par la famille de M. Mac Call est portée sur les livres de la compagnie pour une valeur de 210.000 dollars et qu'elle a rapporté 4.117 dollars seulement en 1904. Les principaux locataires de cet immeuble sont : MM. John Mac Call, fils du président; Ballard et Léo Mac

Call, ses neveux ; Albert Mac Call, son gendre.

Du reste, le président Mac Call devait à sa situation d'autres avantages : il a reconnu qu'il avait emprunté 75.000 dollars, au taux de 1 et demi pour 100, à une société au président de laquelle la *New-York* prêtait au même taux. Les emprunts étaient négociés par les deux présidents seuls.

M. Delvin a également fourni des renseignements intéressants sur les placements immobiliers de la *New-York*. Beaucoup des immeubles ne rapportent pas plus de 2,50 pour 100.

Un immeuble, situé dans Park Avenue, a coûté à la compagnie 1.009.866 dollars ; mais il n'est porté sur les livres que pour une valeur de 450.000. Il rapporte 26.441 dollars, soit 2,62 pour 100. Ce revenu ne suffit pas à payer les dépenses considérables faites dans l'immeuble.

L'immeuble d'Omaha, porté sur les livres pour une valeur de 650.000 dollars, en a coûté

1.246.641; il rapporte 34.808 dollars, soit 2,90 pour 100.

L'immeuble de Minneapolis a coûté 1.028.751 dollars. Il rapporte 25.900 dollars, soit 2,52 pour 100.

L'immeuble de St-Paul a coûté 1.736.350 dollards. Il rapporte 8.132 dollars, soit 0,47 pour 100.

L'immeuble de Montréal, inscrit sur les livres comme ayant coûté 350.000 dollars, a été payé en réalité 818.329 dollars; il rapporte 9 212 dollars, soit 1,13 pour 100.

*
* *

Le pouvoir exécutif de la *New-York* agissait à son gré et presque sans contrôle. Les officiers exécutifs dépensaient sans justification d'énormes sommes d'argent.

Les transactions d'Andrew Hamilton, qui était chargé de surveiller les questions de

législation et d'impôts, sont grosses d'abus singuliers. D'après les documents fournis à la compagnie comme justification des sommes payées par lui entre 1895 et 1905, il a reçu, au total, 1.167.697 dollars ; et cette somme ne comprend aucun des débours nécessités par des procès ou par des affaires légales. Elle a été payée sur l'ordre du président, sans aucune autorisation ni approbation d'une commission quelconque.

Hamilton était en Europe lorsque la commission d'enquête a été nommée, et, depuis lors, il est toujours resté hors de sa juridiction. Le prétexte de son absence a été la maladie. A la requête de la commission, le secrétaire de la compagnie, John Mac Call, partit en décembre pour Paris, où il trouva Hamilton dont il obtint des explications qui font partie du dossier.

Dans ces explications, Hamilton précise la nature de ses services. Il indique le partage

d'une vaste étendue de territoire entre les trois grandes compagnies d'assurance. Dans certains États, il prit l'entière responsabilité de ses actes ; dans d'autres, il agissait d'accord avec les compagnies. Il ajoute que « l'État de New-York n'était dans aucun cas à sa charge ou à celle de la *New-York.* » Il n'était pas à Albany pendant la session législative; mais des questions d'assurance y furent discutées par lui avec le notaire de la *Mutual*, qui déclara que « ces questions, c'était son affaire ».

*
* *

Les déclarations d'Hamilton visent à légitimer un compte de 720.550 dollars, qui représente, avec ce qui lui était dû, les dépenses faites par lui de 1899 à 1905. Dans ces dépenses figurent : le traitement d'un employé et le loyer de la maison, pour 34.000 dollars ; les frais de voyage et d'hôtel

d'Hamilton et de ses représentants, pour 74.700 dollars. Le reste a été affecté au paiement de représentants et d'articles de journaux.

Ces déclarations sont absolument sans valeur.

Hamilton déclare qu'il ne tenait pas la comptabilité de ses débours. Du reste, son carnet de chèques n'était pas soumis à l'examen de la compagnie, parce qu'il n'aurait rien prouvé ; les paiements par chèque, dit-il, étaient inusités ; on payait toujours en espèces. Et quand on lui réclame des comptes, il réplique qu'il était formellement entendu avec ceux dont il était l'employé que jamais aucun compte ne lui serait demandé. Il convient, du reste, d'ajouter qu'on ne fit aucun effort pour obtenir de lui une explication sur les chiffres qu'il donnait ou pour s'assurer de l'exactitude de ses réponses.

Mention a été faite d'une somme de

59.310 dollars, avancée à Hamilton par la banque J. Pierpont Morgan et Cie en 1901, et remboursée en octobre 1902, avec les intérêts, sur les bénéfices de la *New-York*. On se demande comment il a pu se faire qu'une société dont les ressources étaient puissantes ait eu besoin d'argent emprunté sur la signature d'un de ses employés.

Il résulte de la déposition d'Hamilton que ses appointements et ses débours se sont élevés à 86.300 dollars en 1903 et à 142.100 dollars en 1904, soit, pour les deux ans, à 228.400 dollars. Les livres de la compagnie établissent qu'il reçut davantage, — 88.226 dollars en 1903 et 143.577 en 1904, soit en tout 231.803 dollars. En plus de ces sommes, comptées comme dépenses légales, il toucha de la compagnie, entre décembre 1903 et avril 1904, une somme de 235.000 dollars, qui lui fut payée sur l'ordre du président, sans autorisation ni approbation d'aucune commis-

sion et apparemment hors de la connaissance d'un membre quelconque de la direction. Or, il est clair qu'à l'époque mentionnée on n'avait nul besoin d'argent pour des questions de législature et il est certain que celui qui a été donné a été employé autrement. Du reste, on ne voit point à quel titre Hamilton avait droit à pareille somme. En fait, sur les 143.577 dollars qui lui furent versés en 1904 pour dépenses légales, il toucha 130.000 dollars après en avoir reçu 235.000. Rien ne lui a été payé en 1905, quoiqu'il déclare que, malgré son absence des États-Unis pendant six mois, il lui est dû 147.200 dollars.

Après sa comparution devant la commission d'enquête, le président Mac Call adressa au comité de direction, le 9 octobre 1905, la communication suivante :

« Dans une déposition devant la commission législative de l'État sur l'avance de 235.000 dollars, faite au sujet de l'acquisition récente

d'immeubles, j'ai établi qu'il reste dû par Hamilton une somme de 70.000 dollars. Or, je désire porter à votre connaissance que si cette somme avancée à Hamilton, qui est actuellement en Europe, n'est pas remboursée par lui à la compagnie le 16 décembre 1905 au plus tard, je considérerai comme un devoir et une obligation de verser à la compagnie ladite somme. »

*
* *

D'après les témoignages recueillis en juin 1904, la compagnie remit à Hamilton un chèque de 111.139 dollars, destiné au paiement de l'impôt sur les primes. La solidité de cet impôt étant en discussion, le chèque fut déposé par Hamilton à son propre compte chez son banquier. Au mois de septembre suivant, l'impôt fut payé; mais Hamilton versa seulement 36.139 dollars et la compagnie compléta le versement au moyen d'un chèque. De cette

façon, Hamilton encaissa donc 75.000 dollars.

On ne sait pas exactement à quoi devait servir l'argent que touchait Hamilton. Toutefois, il est certain que la compagnie avait le droit de protester contre l'usage d'avances faites à tort et à travers, d'autant plus que ces avances ont été souvent employées on ne sait comment.

*
* *

La *New-York* a fourni, en 1904, une somme de 48.702 dollars au Comité national républicain pour sa campagne. Il résulte de la déposition de M. George Perkins qu'en 1896 et 1900 une somme de 50.000 dollars fut aussi donnée. Bien que ces versements aient été considérés comme nécessaires en faveur du maintien d'un étalon monétaire convenable, ils ne sont pas mentionnés dans les livres de la compagnie et on n'a épargné aucun effort pour les cacher.

*
* *

En 1902, la *New-York* demanda à participer pour une somme de 5.000.000 de dollars au Trust de l'Océan, dont MM. Pierpont Morgan et Cie étaient les directeurs ; son allocation fut de 4.000.000 de dollars. Là-dessus, 3.200.000 dollars furent versés en 1902 ; mention est faite de ce paiement dans les comptes de l'année. En 1903, on réclama les 800.000 dollars qui restaient dus, et, afin que l'intérêt de cette somme, à une époque où les affaires du syndicat étaient loin d'être brillantes, ne fût pas majoré dans le rapport de fin d'année, on résolut de prendre des dispositions particulières. Le 31 décembre 1903, il fut décidé que MM. Pierpont Morgan et Cie paieraient à la *New-York* 800.000 dollars, qui furent déposés au crédit de la compagnie. L'intérêt de cette somme fut inscrit dans la comptabilité comme aliéné et le rapport à

l'*Insurance Department* établit que l'intérêt de la compagnie dans le syndicat s'élevait à 3.200.000 dollars au lieu de 4.000.000 ; la valeur était au pair, disait-on, et l'on avait disposé de 800.000 dollars. Le 2 janvier 1904, la *New-York* remit à MM. Pierpont Morgan et C[ie] un chèque de 800.266 dollars, représentant 800.000 dollars et deux jours d'intérêt. L'arrangement avait été négocié par M. Perkins, agissant à la fois pour la *New-York* et pour lui-même. Or, il est clair qu'il n'y eut point en l'espèce vente de bonne foi et que l'unique but de la transaction avait été de cacher l'étendue des intérêts de la compagnie dans le Trust de l'Océan. L'intérêt des 800.000 dollars cessa en 1904 ; la compagnie perdait 80.000 dollars.

*
* *

En mars 1904, la *New-York Security and Trust Company* augmenta son capital et em-

ployа 1.000 actions à acheter le stock de la *Continental Trust Company*, qui devint sa propriété. A l'occasion de ce marché, des objections s'élevèrent au sujet de l'intérêt considérable de la *New-York Security and Trust Company* dans le syndicat de garantie de la *New Orleans Railways Company*. Influencée, dit-on, par l'argument qu'elle avait fait, deux ans auparavant, une cession avantageuse de ses actions et apparemment sans autre but que d'aider la *New-York Security and Trust Company* et ses intéressés, la *New-York* acheta à la compagnie une participation de 2.500.000 dollars dans les affaires du *New Orleans Railways Company Syndicate* et 1.500.000 dollars de titres, au prix de 3.805.679 dollars. Ce placement était absolument injustifiable. En novembre 1904, 250.000 dollars de titres furent vendus au prix de 80 dollars ; vers le 31 décembre de la même année, le reste, d'une valeur de 1.250.000 dollars, fut cédé au prix

apparent de 937.500 dollars. De cette façon, les titres ne figurèrent plus sur les livres de la *New-York*, et il n'en fut pas question dans le rapport annuel du 31 décembre 1904.

La transaction s'effectua de la façon suivante : 1.000.000 de dollars de titres furent, à la suite d'un contrat dû à M. George Perkins, vendus pour la forme 750.000 dollars à M. Fanshawe, avec qui la *New-York* était en rapports ; ces titres furent remis à la *New-York Security and Trust Company*, dont M. Perkins pouvait obtenir des fonds sans le concours de M. Fanshawe. Quant aux 250.000 autres dollars, ils furent achetés par M. Perkins au prix de 187.500 dollars pour le compte du *Nylic Fund*, société fondée en faveur des employés d'assurances et dont M. Perkins était le chef (1).

Le 5 janvier 1905, la sous-commission des

(1) Le terme *Nylic* est formé des initiales des mots *New-York Life Insurance Company*.

finances, dont M. Perkins était membre, proposa la vente de 1.250.000 dollars de titres. A la même époque, M. Fanshawe prit livraison du million de dollars d'actions de la *New-York Security and Trust Company* et des 250.000 dollars du *Nylic Fund*, contre versement de 937.500 dollars, qu'il emprunta à la *New-York*. La livraison était faite aux termes d'un arrangement conclu avec M. Perkins, d'après lequel la *New-York* devait toucher 95 pour 100 du bénéfice net d'une nouvelle vente; en d'autres termes, M. Fanshawe consentait tout simplement à se charger de vendre les titres en son nom moyennant 5 pour 100 du bénéfice net de cette opération.

*
* *

Il faudrait, pour être complet, mentionner beaucoup d'autres opérations véreuses ; mais ce qui précède suffit. Pourtant la matière est loin d'être épuisée. On pourrait, par exemple,

conter qu'au mois de juin 1904 M. Perkins, avec de l'argent emprunté à la *New-York*, vint en aide à la *Mexican Central Railroad Company*. Deux mois plus tard, grâce à ce prêt, un bénéfice de 40.903 dollars était réalisé ; or, ce bénéfice alla, non pas à la *New-York*, mais au *Nylic Fund*, ou, plutôt, il fut versé au compte de M. Perkins lui-même, gardien des fonds du *Nylic*. Quant à la *New-York*, elle ne toucha pas la moindre part du profit qu'elle avait aidé à réaliser.

Du reste, la compagnie est solvable ; il n'y a aucun doute à ce sujet. Ses progrès ont été plus rapides que ceux de toutes les sociétés rivales. En 1885, son revenu était de 259.674.500 dollars ; il s'est élevé en 1904 à 1.928.609.308 dollars. En chacune des années 1902, 1903 et 1904, elle a fait pour plus de 300.000.000 de dollars de nouvelles affaires ; du reste, les frais encourus ont été extrêmement élevés.

CHAPITRE XI

LA CORRUPTION DES FONCTIONNAIRES

SOMMAIRE. — *Les Compagnies américaines étaient contrôlées par les États Américains! —Parti que la réclame européenne tirait de cette affirmation : une brochure de M. Paul Baudry.— Difficultés de la surveillance.— Organisation du service de contrôle des assurances à New-York. — Attributions. — Les enquêtes spécialisées de M. Hendricks. — Un surintendant qui ne voit pas. — Les contrôleurs-conseils. — Mme Cardinal.*

Au plus fort des polémiques concernant les scandales subitement découverts, M. Paul Baudry, directeur général de la *Mutual Life* pour la France, publia une brochure de 30 pages, à 38 lignes chacune, soit 1.140 lignes, dont le passage culminant était celui-ci :

« Combien on a tort de donner à entendre que les compagnies américaines d'assurances sur la vie n'offrent pas toutes les garanties désirables, quand le gouvernement de l'État de New-York lui-même va jusqu'à faire scruter, par une commission spéciale, les méthodes d'administration de ces compagnies, qu'il étudie jusque dans les moindres détails de leur fonctionnement. Et le gouvernement de l'État de New-York fait ces investigations après le contrôle régulier et déjà si sévère qu'exerce, d'une façon permanente, le département des assurances du même État sur les opérations de ces compagnies.

« Tout le monde sait, en effet, que ce département est chargé de vérifier la composition et le chiffre des réserves des compagnies, afin de s'assurer que celles-ci possèdent bien le chiffre de garanties nécessaires que leur impose la loi pour répondre de tous leurs engagements.

« De ces multiples contrôles (ils sont exercés dans 45 États), il faut, au contraire, dégager cette conclusion que les compagnies américaines d'assurances sur la vie de l'État de New-York offrent des garanties bien supérieures à celles de n'importe quelle autre société, puisqu'elles sont soumises à une surveillance aussi rigoureuse. Elles offrent surtout plus de garanties que les compagnies françaises, dont les assurés sont encore à attendre l'application de la loi votée il y a plus de sept ans.

« Parmi les compagnies américaines, la *Mutual Life* se distingue par son empressement à faire connaître sa situation. Il y a environ cinq mois, en effet, et sans attendre la conclusion des travaux de la commission d'enquête, afin de prouver à tous que la compagnie qu'il dirige ne redoute aucun contrôle, M. H.-Richard Mac Curdy, président de la *Mutual Life*, a spontanément ré-

clamé du département des assurances de l'État de New-York une vérification complète de ses affaires.

« Les nombreux employés de ce département y procèdent et bientôt le rapport du surintendant, M. Hendricks, viendra, à n'en pas douter, confirmer les déclarations de M. Hughes, conseil de la commission d'enquête, et de M. le sénateur Armstrong, vice-président de la même commission, en ce qui concerne la solidité financière et la prospérité sans égale de la *Mutual Life.* »

*
* *

Or, un premier point reste acquis à l'enquête : c'est que le procédé de la « police-distribution » rend cette surveillance extraordinairement difficile. Les surveillants d'État, les *actuaires*, ces mathématiciens d'assurances rompus au calcul de capitalisation

d'intérêts et des tables de mortalité, se trouvent en présence de problèmes horriblement difficultueux.

M. Miles Dawson a été chargé, par la commission d'enquête, de procéder à des vérifications techniques à l'*Equitable*, à la *Mutual* et à la *New-York*. Ces vérifications ont porté principalement sur les polices d'accumulation.

Le *New-York Herald* du 22 février 1906 a reproduit quelques-uns des tableaux dressés par M. Dawson. Il les a fait précéder des réflexions suivantes :

« Rien ne peut mieux faire comprendre les séduisants mensonges inventés par les compagnies d'assurances au sujet de leurs polices à participation différée que la lecture du travail de l'actuaire attaché à la commission d'enquête.

« Ce travail consiste en des séries de tableaux qui donnent, pour les diverses compagnies,

le chiffre des bénéfices qu'elles ont fait espérer au moment de la signature de la police d'accumulation et les bénéfices qu'elles ont distribués à l'échéance. »

Ces tableaux concernent la *Mutual*, la *New-York* et l'*Equitable*. Ils établissent que, sur les assurés, il n'en est pas 40 sur 100 qui aient touché leurs bénéfices.

Le travail de M. Dawson prouve que la police d'accumulation ne fut jamais, pour les compagnies américaines, qu'un moyen peu loyal de faire des affaires ; elles promettaient et promettent toujours des bénéfices qu'elles savent ne pas pouvoir être réalisés. Cette police n'a été créée que dans un but déterminé par la déposition de M. Depew devant la commission d'enquête, le 16 novembre 1905 :

« Mes relations avec M. Hyde, le fondateur et le président d'alors de l'*Equitable*, devinrent étroites, dit-il, à la suite d'une révolution qui, grâce à lui, se produisit dans l'assu-

rance sur la vie. Les compagnies avaient à cette époque fait de nombreux placements, tant anciens que récents ; ces placements, dont beaucoup ne valaient rien, les menaient à une situation insoluble. C'est alors que M. Hyde inventa la combinaison connue sous le nom de tontine d'accumulation ou de participation différée. Il la créa dans le but d'assurer un surplus considérable comme fonds de garantie, afin de parer aux pertes qui pourraient se produire et qui s'étaient sans cesse produites par suite de ces placements malheureux. »

Le système plut au public ; dès cette époque, les affaires de l'*Equitable* augmentèrent par bonds et l'argent afflua avec rapidité.

L'accumulation a donc été créée uniquement pour combler avec les bénéfices des assurés le déficit provenant de mauvais placements. Elle a permis aux administrateurs des compagnies de garder entre leurs mains des

capitaux considérables, dont ils disposaient à leur guise.



Cela posé, voyons en quoi consiste le service du contrôle des assurances de l'État de New-York.

Le 11 décembre 1905, M. Hendricks, surintendant des assurances de l'État, est introduit devant la commission d'enquête, et voici les détails circonstanciés qu'il donne sur le personnel et l'organisation de son département.

Les hauts fonctionnaires du service sont : le surintendant, dont le traitement est de 7.000 dollars ; le premier adjoint du département et le vérificateur en chef, MM. R-H. Hunter et Isaac Vanderpoel, qui reçoivent chacun 5.000 dollars par an.

Viennent ensuite les vérificateurs adjoints,

MM. A.-F. Buckley, A.-S. Martin et C.-H. Gardner.

M. Buckley était déjà en place quand M. Hendricks arriva au département. Un an plus tard, en 1901, il se démit de ses fonctions et devint l'un des plus actifs agents de corruption au service des grandes compagnies. M. Hendricks a eu affaire à lui une fois depuis cette époque ; c'était à propos d'une compagnie d'assurances allemande, la *Prussian Life Insurance C°*, qui désirait s'établir dans l'État de New-York. M. Buckley réussit à lui faire obtenir une licence.

MM. Gardner et Martin ont été nommés par le surintendant, ce dernier sur la recommandation du sénateur Platt.

Le personnel du département comprend encore trois experts, dont l'un, M. W.-G. Taggart, doit sa place à l'appui que lui a prêté l'ancien gouverneur Odell, et un secrétaire particulier, Miss Kate Hendricks, la propre

fille du surintendant, qui reçoit 2.500 dollars de traitement.

Les dépenses totales du département se sont élevées, pour l'année 1904, à 37.000 dollars. Il y a 281.726 dollars 95 de bénéfices, qui ont été versés à la Trésorerie de l'État.

*
* *

« Quelles sont exactement les attributions de votre service ? » demande au témoin M. Hughes.

M. Hendricks précise ces attributions de la manière suivante :

Pour toute compagnie qui commence à opérer dans l'État, il est tenu de veiller à ce que toutes les formalités exigées par la loi soient accomplies et à ce que les dépôts prescrits soient effectués.

Pour les compagnies qui fonctionnent déjà

dans l'État d'une manière régulière, il doit chaque année examiner les rapports qui lui sont soumis en fin d'exercice.

C'est d'après l'examen de chaque rapport qu'il décide s'il y a lieu ou non de procéder à une enquête sur la compagnie.

« Sur quoi vous basez-vous, demande M. Hughes, pour décider s'il y a lieu ou non de soumettre les compagnies à une enquête ?

— Sur l'examen de leurs rapports, qui indique s'il est nécessaire d'entreprendre l'enquête pour s'assurer de leur solvabilité. »

Les enquêtes de ce genre ne sont donc pas destinées, M. Hendricks le dit formellement, à protéger les assurés contre les circulaires mensongères des directions, contre les formes de polices ambiguës et décevantes. Elles ne tendent pas non plus à établir une comparaison entre les bénéfices réalisés par l'assuré et ceux qu'on lui avait fait espérer pour obtenir de lui qu'il signât un contrat.

Elles ont pour but unique de déterminer si la compagnie est solvable.

« Le département, demande M. Hughes, se contente donc de démontrer que la compagnie est solvable ?

— Oui. »

En déclarant une compagnie solvable, le département veut dire uniquement qu'elle a les réserves nécessaires pour remplir les engagements spécifiés sur les polices.

Il ne s'occupe pas du surplus, sur lequel doivent être prélevés les bénéfices à distribuer, soit annuellement, soit à l'échéance des périodes d'accumulation.

Ce surplus est entièrement laissé à la discrétion des directions, qui peuvent le dilapider ou en détourner une partie sans que le surintendant ait rien à y voir.

« Ainsi, dit M. Hughes, si, par exemple, une compagnie avait un surplus se montant en apparence à 40 ou 50 millions de dollars, la

direction pourrait se livrer à toutes les prodigalités, quelles qu'elles fussent, sans que le département ait à s'en inquiéter ?

— Je crois qu'il ne s'en serait pas inquiété, depuis que je suis en fonctions. »

Ce n'est pas que M. Hendricks considère qu'il n'est pas du devoir des surintendants de chercher à combattre les dilapidations ou les détournements de fonds ; mais il est d'avis qu'il est impossible pour eux de les découvrir.

« Comme je l'ai dit déjà, nous n'en avons jamais découvert. Il nous serait presque impossible de le faire du moment qu'il s'agirait de quelque grande compagnie. »

Pour que l'État pût s'immiscer dans les questions de cet ordre, il faudrait qu'il nommât lui-même les hauts fonctionnaires des compagnies et pratiquement en assumât la direction. Et, en ce cas, mieux vaudrait pour lui qu'il fît de l'assurance un service public.

M. Hughes fait remarquer qu'autre chose

est d'administrer soi-même et autre chose de surveiller et critiquer une gestion défectueuse.

M. Hendricks en convient et finit par dire avec M. Hughes que le meilleur remède à la crise présente serait d'imposer une telle publicité à tous les actes de la direction que les assurés fussent mis dans l'impossibilité absolue d'ignorer la manière dont les hauts fonctionnaires s'acquittent de leur mandat.

* * *

Après ces considérations générales, M. Hughes interroge M. Hendricks sur les différentes enquêtes qu'il a faites. Trois d'entre elles ont porté sur la *Mutual Life* ; elles ont eu lieu en 1895, 1899 et 1903. La dernière a coûté 30.000 dollars à cette compagnie.

Pratiquement, elles ont toutes été conduites par M. Vanderpoel, vérificateur en chef du

département. Le surintendant n'y a en rien participé.

Au contraire, ce fut M. Hendricks lui-même qui procéda à l'examen du rapport que lui communiqua la *Mutual Life* à la fin de 1904.

Ni les enquêtes ni l'examen de ce rapport ne révélèrent au département quoi que ce fût de tout ce qui se passait à la compagnie.

« Mais, dit M. Hughes, en ce qui concerne la *Mutual Life*, dois-je comprendre que vous n'avez vous-même été mis au courant ni des traitements, ni des irrégularités commises au service matériel, ni de celles dont étaient entachés les contrats fixant les taux de commission des agents ?

— Oui.

— Ni des transactions des syndicats ?

— Également.

— Ni d'aucune autre des questions qui ont absorbé ici notre attention ?

— Parfaitement.

— Vous n'avez eu connaissance de ces questions qu'en lisant les procès-verbaux des dépositions recueillies par cette commission ?

— Je crois que cela est exact. »

M. Hughes fait observer à M. Hendricks que la section 46 de la loi d'assurance de l'État lui fait un devoir de rechercher toute défectuosité existant dans la pratique des assurances, afin de proposer à cette loi des amendements qui puissent y porter remède.

M. Hendricks dit qu'il connaît fort bien les obligations qui lui incombent aux termes de ce texte, mais répète qu'il lui est impossible de les remplir. Non seulement l'examen détaillé de la gestion d'une compagnie demanderait trop de temps pour pouvoir être réalisé, mais encore le département n'y verrait aucun moyen pratique de percer à jour les subterfuges employés par les directions pour cacher leurs transactions illicites.

*
* *

Le département des assurances enquêta deux fois la *New-York*, en 1889 et en 1904. En 1904, l'enquête dura six mois et coûta 100.000 dollars à la compagnie. Elle était conduite complètement par M. Vanderpoel, ainsi, d'ailleurs, que l'avait été celle de 1899. Elle n'ouvrit en rien les yeux du surintendant sur ce qui se passait.

Avant les révélations faites à la commission parlementaire, M. Hendricks ignorait complètement que M. Andrew Hamilton reçut 100.000 dollars environ par an pour s'occuper des projets de loi intéressant la compagnie. Il n'avait jamais eu l'idée de s'enquérir du chiffre des dépenses de la *New-York* en matière de législation, alors que ce chiffre était chaque année porté par cette dernière sur son rapport au gouvernement prussien.

De même, la curiosité du département n'a pas été éveillée par ces prêts sur titres de 9.000.000 de dollars, qui se produisaient chaque année aux approches du 31 décembre. Jamais ni M. Hendricks ni M. Vanderpoel n'ont eu l'idée que ces énormes prêts, toujours remboursés dans les premiers jours de l'exercice suivant, avaient pour but de diminuer à leurs yeux l'encaisse de la *New-York* et d'augmenter son compte de prêts sur titres.

Jamais, non plus, le surintendant n'a cherché à voir si les dépenses énormes de la compagnie se trouvaient justifiées.

« J'étais d'avis qu'elles étaient considérables, avoue-t-il avec candeur. J'ignorais ce qu'elles dissimulaient. »

* * *

Jusqu'ici, la commission d'enquête avait devant elle un fonctionnaire correct et discret,

trop discret même, car à certaines réponses trop précises M. Hendricks feignait de ne pas comprendre, malgré les protestations de l'auditoire.

Mais, à côté du fonctionnaire qui se tait, la commission fit apparaître de bien amusantes révélations sur le fonctionnaire qui « ne veut rien savoir ».

En effet, M. Payn, ancien surintendant, est introduit, et on lit devant lui une liste comprenant plusieurs enquêteurs intimes. M. Hughes demande sur quelle recommandation M. Payn a choisi chacun d'eux.

Dans la plupart des cas, M. Payn ne se souvient pas ; mais il affirme que jamais il n'a choisi un enquêteur intime sur la recommandation d'une compagnie ou de quelque personne en faisant partie.

« Il n'est pas d'hommes, dit-il, dont j'aurais pris les paroles en considération, si je l'avais su directement ou indirectement en

rapport avec une compagnie d'assurance.

— Cependant, fait observer M. Hughes, vous avez nommé enquêteur M. John-L. Cunningham, qui était secrétaire intime ou chef du service du matériel de la *Mutual Life.*

— Je l'ignorais.

— Et M. William H. Buckley, dont vous avez fait votre troisième adjoint, saviez-vous qu'il dépendait d'une compagnie d'assurance?

— Nullement!

— Pensiez-vous, alors que vous étiez surintendant, que vous disposiez d'assez d'enquêteurs pour faire des enquêtes sérieuses?

— En toute franchise, je ne sais si j'ai une opinion quelconque à cet égard. Je suis arrivé à ce département sans avoir aucune notion, si minime quelle fût, de l'assurance sur la vie. Peut-être en avais-je une petite, bien petite, quand je l'ai quitté! Pour ce qui concerne les enquêtes sur les compagnies, je

me suis conformé à la théorie qu'on met en pratique, à ce que je crois, depuis qu'il existe un département des assurances.

— Et quelle est cette théorie à laquelle vous vous êtes conformé ?

— C'est la théorie suivant laquelle tout ce qui a trait à une enquête est l'affaire de l'enquêteur en chef. Je me suis absolument reposé de tout sur ce dernier. »

*
* *

Ce qui ressort, en définitive, de l'enquête, c'est que les principaux contrôleurs étaient entourés de soins et de bons procédés.

M. Hunter, premier adjoint du surintendant, faisait admettre un médecin, M. Powell, au service de l'*Equitable*, puis le faisait révoquer, lorsque M. Powell lui avait disputé la mairie de Poughkeepsie.

D'autres étaient, comme MM. Pierce et Fricke, à la fois « surveillants » et « conseils » des sociétés, — une pure trouvaille : gardes-chasse et braconniers, malfaiteurs et gendarmes !

Ce qui n'empêchait pas les chefs d'affirmer avec la plus grande énergie, comme M. Payn, qu'ils n'avaient jamais reçu des compagnies d'autre argent que l'argent dû pour leurs enquêtes et qu'un corrupteur aurait été mal reçu. « *Ç'aurait été un heureux gaillard, s'il s'en était retourné avec sa tête encore sur ses épaules !* »

*
* *

N'avait-il pas raison, le sceptique qui comparait jadis les assurances américaines à des filles gardées, sans doute, mais mal gardées et n'acceptant d'être enfermées qu'avec des gardiens corruptibles.

Le mot de « surveillance » ne signifie rien par lui-même.

Il y a la duègne intraitable et dame Marthe, la mère incorruptible et madame Cardinal.

CHAPITRE XII

LA CORRUPTION PARLEMENTAIRE

SOMMAIRE. — *M. Hamilton et M. Maine. — Les aveux forcés de M. Mac Call. — Les déclarations de M. Thummel. — Le projet de loi Brackett. — Les fonds secrets des sociétés affectés aux dépenses légales. — Les pratiques de M. Granniss et les théories de M. Gillette. — La maison de la* Mutual, *à Albany. — M. Mac Clelland, sénateur, au service de la* Mutual *et de l'*Equitable. — *Un jugement du président Roosevelt.*

Dans la séance tenue le 16 septembre 1905 par la commission d'enquête, M. Mac Call, directeur de la *New-York*, interrogé au sujet des 235.000 dollars restés entre les mains de M. Hamilton, a déclaré, sous la foi du serment, qu'il n'a jamais remis à son agent au-

cun fonds destiné à des membres du Parlement. Or, M. Maine, auditeur à l'*Equitable* depuis 1892 et chargé d'étudier les projets de loi relatif à la compagnie déposés dans les différents États, a été mis par le président Alexander en rapport avec M. Hamilton. Il a produit un relevé des sommes payées par l'*Equitable* à son employé ; ce relevé s'élève à 44.490 dollars.

« Je sais, a déclaré M. Maine, que M. Hamilton représentait, en même temps que l'*Equitable*, deux autres compagnies, la *New-York* et la *Mutual*. Je ne suis pas complètement au courant du contrat passé par lui avec ces compagnies, mais je crois qu'elles lui versaient les mêmes sommes que l'*Equitable.* »

L'interrogatoire se poursuit, et l'on demande à M. Maine si l'*Equitable* a donné de l'argent à d'autres personnes dans le même but qu'à M. Hamilton.

« Oui, répond-il, elle a payé à M. Short,

représentant de la *Mutual* en matières de législation, des sommes d'argent, comme en ont versé à M. Hamilton l'*Equitable*, la *Mutual* et la *New-York*. Toutefois, dans la plupart des cas, les versements ont été faits à M. Thummel, second de M. Short. C'est moi qui ai fait effectuer les paiements à MM. Short et Thummel sur l'ordre du contrôleur. »

Puis, comme on s'étonne que M. Short, qui a été jusqu'à sa mort avocat conseil de la *Mutual*, ait pu rendre des services à l'*Equitable*, M. Maine réplique :

« Le pays est très vaste et M. Hamilton ne suffisait pas à le parcourir tout entier. Aussi, était-il convenu que, dans l'intérêt des trois compagnies, M. Short visiterait les États du Centre et M. Hamilton ceux de l'Ouest. La *Mutual* avait un arrangement semblable avec la *New-York*, et M. Thummel aidait M. Short dans cette tâche. »

Quant aux autres territoires, explique

M. Maine, ils étaient confiés à des agents spéciaux.

La rétribution des services rendus aux trois compagnies était acquittée à frais communs.

*
* *

Après ces déclarations, M. Mac Call est revenu sur ses affirmations du 16 septembre. La déposition qu'il a faite le 4 octobre diffère absolument de la première, et l'on se demande à quel degré d'inconscience est arrivé cet homme pour avouer avec désinvolture que tout ce qu'il a dit sous la foi du serment n'était qu'un tissu de mensonges.

Le témoin a commencé par faire l'aveu suivant :

« Les trois quarts au moins des projets de loi sur les assurances présentés dans les États de l'Union sont des projets n'ayant d'autre but que le chantage. La situation est devenue mau-

vaise pour nous à ce point que les hauts fonctionnaires des compagnies tremblent réellement, au début de chaque année, à l'idée de tout ce qu'ils auront à combattre pendant les mois suivants. »

Et M. Mac Call conclut en demandant qu'une loi mette à l'abri des maîtres chanteurs les compagnies d'assurances.

Le président Mac Call remet ensuite l'état des sommes payées depuis cinq ans à M. Hamilton. Le total s'élève à 476.927 dollars; cette somme a été donnée dans le but d'influencer les législations des divers États. En y ajoutant celles versées pour le même objet à MM. Thummel et Holden, de Boston, et à M. Buckley, d'Albany, on arrive à un total de plus d'un demi-million de dollars.

Dans les 476.927 dollars remis à M. Hamilton ne sont pas compris les 235.000 dollars dont on n'a pu retrouver l'emploi. De plus, le même personnage a touché 136.000 dollars

à la caisse de la *New-York* pour avoir obtenu de la cour d'appel un arrêt ordonnant la restitution par l'État de New-York aux compagnies d'assurances d'importantes sommes indûment prélevées à titre d'impôts.

La *New-York* a eu aussi recours à M. Thummel en deux occasions et lui a versé 6.000 dollars. L'une de ces occasions fut l'affaire de l'Iowa ; M. Thummel parvint à faire échouer un projet d'impôt de 3 pour 100 sur les compagnies d'assurances.

*
* *

Pendant six ans, la *Mutual* a payé 7.200 dollars à M. Warren Thummel, avocat conseil, pour qu'il combattît l'adoption des projets de loi hostiles et favorisât celle des projets favorables.

Entendu le 5 octobre par la commission

d'enquête, M. Thummel a raconté comment, en vertu de ce que l'on appelle un « traité de triple alliance », les trois grandes compagnies s'étaient partagé le territoire de la République américaine.

La *Mutual* agissait dans la Virginie, la Caroline du Nord, l'Alabama, le Kentucky, l'Ohio, le Michigan, le Minesota, le Washington, l'Oregon et le New-Mexico ; l'*Equitable*, dans le Maryland, la Caroline du Sud, la Georgie, la Louisiane, le Mississipi, le Texas, le Colorado, l'Arkensas, la Californie et la Nevada ; la *New-York*, dans l'Indiana, l'Illinois, le Wisconsin, l'Iowa, la Nebraska, le Kansas, le Missouri, le Tennessee et l'Oklahoma.

M. Thummel a déclaré avoir reçu 1.300 dollars de M. Hamilton au cours d'une campagne faite par lui dans l'Iowa afin d'obtenir un abaissement de taxes. Cette somme représentait la quote-part de la *New-York* ; des

sommes égales furent versées par la *Mutual* et par l'*Equitable*.

Dans le Nebraska, il tenta — sans succès, du reste — de faire rejeter un projet d'impôt sur le revenu. Il avait pourtant traité avec des membres de l'Assemblée législative.

Enfin, M. Thummel a encore déclaré qu'il avait versé en 1903, au nom de la *Mutual*, une somme de 2.500 dollars au Comité national républicain du Congrès. Il remit lui-même cette somme, de la part de M. Granniss, au représentant Babcock. Il pense, du reste, que des subventions égales ont été fournies par les deux autres compagnies.

*
* *

M. Mac Curdy, président de la *Mutual*, a reconnu devant la commission d'enquête que les subventions données par sa compagnie en vue des trois dernières élections présiden-

tielles se sont élevées à 90.000 dollars.

D'autre part, il a été établi que les trois grandes compagnies d'assurances ont mené une vigoureuse campagne pour faire échouer le projet de loi Brackett, qui, prenant l'intérêt des assurés, tendait à faire reconnaître à ces derniers le droit de demander qu'on leur rendît des comptes sans avoir besoin d'obtenir une autorisation préalable de l'attorney général.

A ce sujet, M. Hughes, président de la commission d'enquête, a produit une note de 1.000 dollars, envoyée par l'avocat-conseil Barnes à la compagnie, pour services par lui rendus devant le Comité des lois. Cette note était accompagnée d'une lettre portant en post-scriptum : « Nous avons été assez heureux pour obtenir une majorité de 36 voix en notre faveur. » Enfin, une autre lettre a été aussi produite : elle est signée de M. Barnes fils et réclame les honoraires de son père.

*
* *

M. Olyphant, président du comité des dépenses de la *Mutual*, a dit devant la commission, à propos de divers articles de comptabilité passés à son crédit aux dépenses légales :

« Les sociétés un peu considérables doivent entretenir un fonds, que l'on pourrait appeler fonds secret pour dépenses légales, et qui est destiné à rétribuer les services qui leur sont rendus en matière de lois. A la *Mutual*, on sait que ce fonds existe ; mais on ignore à quels usages il est employé. »

Il a ajouté :

« Dans ce vaste pays, il est des cas nombreux où l'on use du concours d'avocats qui préfèrent ne pas se montrer ; on les rémunère avec de l'argent, sans qu'ils en donnent de reçu. »

Enfin, il a dit que, pour une dépense légale

ordinaire, on ne paie qu'après homologation du département des lois, sur l'ordre donné par l'avocat-conseil de la compagnie et approuvé par le comité des dépenses. Mais, pour une dépense légale secrète, les choses se passent tout autrement. Sur l'ordre d'un haut fonctionnaire, M. Olyphant se faisait créditer de la somme qu'on lui demandait. L'article était inscrit au compte des dépenses légales, M. Olyphant en donnait reçu, et l'argent était remis à l'un des hauts fonctionnaires de la compagnie par l'entremise duquel il atteignait sa véritable destination.

Et c'est ainsi que, d'après M. Olyphant, tous les versements faits par la *Mutual* au titre de « dépenses secrètes » — par exemple, les 25.000 dollars affectés régulièrement, quatre fois par an, aux dépenses légales — sont parfaitement légitimes.



M. Granniss a déclaré, devant la commission d'enquête, qu'il était au courant du versement de 2.500 dollars fait en 1904 à M. Babcock pour soutenir le parti républicain. Il estime qu'en payant cette somme, la compagnie n'a fait que défendre les intérêts des assurés menacés de l'adoption de la frappe libre de l'argent si le parti démocrate avait triomphé.

M. Granniss a, en outre, reconnu avoir plusieurs fois demandé à M. Olyphant et reçu de lui 25.000 dollars ; mais il affirme qu'il a toujours agi sur les instances de M. Short, avocat de la compagnie.

M. Gillette, vice-président de la *Mutual*, a confirmé la déposition de M. Granniss. Lui aussi a demandé à M. Olyphant des fonds pour M. Short, qui les dépensait comme bon

lui semblait. En ce qui concerne les dépenses du département des lois, M. Gillette trouve tout naturel qu'elles se soient élevées de 1902 à 1903 de 130.000 dollars. « Il y a des années, dit-il, où les hommes de loi coûtent plus cher que d'autres. »

*
* *

La maison louée par la *Mutual* à Albany était sous la direction de M. Carpenter, qui en réglait les dépenses. Les reçus des sommes qui lui étaient envoyées portaient tous la mention « pour rémunération de services en matière de législation ».

Ce M. Carpenter, d'après sa déposition, se rencontrait fréquemment avec des membres des Chambres. Il assistait aux séances parlementaires et se procurait des copies de tous les projets concernant les compagnies d'assurances. Deux sénateurs, MM. Graney et Mac

Clelland, ont été hébergés pendant plusieurs années, aux frais de la *Mutual*, dans la maison d'Albany ; ils étaient alors membres du comité parlementaire des assurances.

Du reste, quand M. Mac Clelland se présenta, en 1903, aux élections sénatoriales, il reçut 1.000 dollars de la caisse de la *Mutual*. En outre, quand il comparut devant la commission d'enquête, son président, M. Hughes, lui demanda des explications au sujet d'un grand nombre de reçus de la *Mutual* portant sa signature. Il répondit qu'il avait, en effet, parfois touché des sommes assez importantes pour services exceptionnels. Il fut ainsi forcé de reconnaître qu'il avait reçu 2.700 dollars le 8 janvier 1891, 4.310 dollars le 31 mai 1899, 2.416 dollars le 4 avril 1900, etc. Il fut même obligé de confesser que, lors de cette dernière remise, on cherchait à faire passer un projet de loi dont l'adoption eût été onéreuse pour les compagnies d'assurances.

Passant à un autre ordre d'idées, M. Hughes demanda alors au témoin :

« Avez-vous jamais rendu quelques services à l'*Equitable* ?

— Jamais ! répondit-il avec force.

— En êtes-vous bien sûr, monsieur le sénateur ? Réfléchissez encore, tâchez de rafraîchir vos souvenirs.

— Je suis certain de n'avoir jamais rendu aucun service à l'*Equitable*. »

M. Hughes prend alors un papier qu'il tend au témoin.

« Ainsi, dit-il, vous n'avez jamais reçu cet argent ? »

M. Mac Clelland étudie le papier et le retourne dans tous les sens.

« Oui, murmura-t-il, c'est bien ma signature ; mais je ne me rappelle pas... »

M. Hughes reprend son papier et en donne lecture. C'est un reçu du 2 mai 1898, accusant réception de 3.500 dollars pour « services lé-

gaux et débours ». A un coin de ce reçu figure la lettre F et la mention « Compte de l'eau ».

M. Mac Clelland reconnaît que le reçu est écrit tout entier de sa main. Quant à la lettre F et aux mots « Compte de l'eau », il déclare en ignorer la signification. On lui montre alors deux autres reçus, signés de MM. William Johnson et Charlton Lewis, établissant que l'*Equitable* a payé au premier 1.500 dollars et au second 5.000 dollars ; ces deux reçus portent la même date que celui de M. Mac Clelland ; ils contiennent comme celui-ci l'initiale F et la mention mystérieuse « Compte de l'eau ».

*
* *

Le moment est venu sans doute de citer un passage d'un document officiel dont les termes ont été soigneusement pesés ; il s'agit du der-

nier message adressé par le président Roosevelt au Congrès des États-Unis.

« Dans mon dernier message annuel, j'ai recommandé que le Congrès examinât avec soin si la constitution permet d'étendre les attributions du bureau des sociétés aux opérations d'assurances intéressant plusieurs États.

« Des événements récents ont fait ressortir l'importance d'un examen immédiat et complet de cette question.

« Un tel examen déterminera si, contre une corruption aussi flagrante que celle qui vient d'être mise au jour, on ne peut trouver des moyens de protection plus efficaces que ceux qu'ont mis en œuvre quelques États.

« Il n'a été que trop nettement démontré que certains des chefs de ces vastes sociétés se soucient peu de la distinction qu'établit la morale entre l'honnêteté et la malhonnêteté.

« Ils ne se préoccupent que de la probité

légale, c'est-à-dire de cette probité spéciale, faute de laquelle on tombe sous le coup de la loi.

« Il est évident que l'on ne peut trouver de remède absolu à cet état de choses que par le perfectionnement de la conscience publique, par une conception plus élevée de la vie morale, pour la société en général, et spécialement pour les gens d'affaires et la vaste corporation des gens de loi ; et aussi par une diffusion plus grande de cet état d'esprit qui condamne tout acte malhonnête, que l'auteur en soit riche ou pauvre, qu'il s'agisse d'acheter des votes ou de payer le prix du silence. »

TROISIÈME PARTIE

LES TRAVAUX DE SAUVETAGE ET DE PRÉSERVATION

CHAPITRE XIII

L'ASSURÉ FRANÇAIS ISOLÉ
CE QU'IL DOIT FAIRE

SOMMAIRE.— *La peur de l'insolvabilité.— Une lettre d'assuré français.— Les faillites anciennes de compagnies américaines. — Une question posée au président de la Chambre de Commerce française de New-York. — La réponse. — L'usage qu'on en fait. — Les choses remises au point par M. Henry-E. Gourd.*

Lorsque les premiers éclats du scandale arrivèrent en France, surtout par le *New-York Herald*, le premier mouvement des assurés

français fut la panique. « Les assurances américaines vont faire faillite, s'écriaient-ils ; ne payons plus nos primes ! »

Nous retrouvons dans un dossier la lettre d'un assuré français (décembre 1905) qui reflète nettement cet état d'esprit.

« J'ai passé avec la compagnie X et la compagnie Y deux contrats de rente viagère. Chacune des deux sociétés répond à peu près de la moitié de la rente et la somme est importante. Je suis très inquiet, car, si elles venaient à manquer à leurs engagements, je me trouverais dans la misère, surtout arrivé à l'âge de 75 ans et perclus de douleurs.

« Je viens vous prier de vouloir bien donner votre appréciation et vos conseils sur ce qui suit, puisque vous connaissez les résultats de l'enquête de la commission du Gouvernement américain et sa décision :

« 1° Croyez-vous que ces sociétés ne seront pas mises en faillite ?

« 2° Croyez-vous qu'elles pourront continuer à me payer ma rente viagère tous les six mois ?

« 3° Croyez-vous que leur capital de garantie restera suffisant ?

« 4° Croyez-vous qu'elles conserveront leurs succursales à Paris ?

« Veuillez agréer, etc... »

(Ici le nom d'un assuré habitant le fond d'une province éloignée.)

*
* *

Ces frayeurs n'étaient, d'ailleurs, pas calmées par les petits fascicules qui circulaient. L'un d'eux, intitulé *Compagnies américaines d'assurance sur la vie disparues aux États-Unis*, emplissait quatre colonnes d'une énumération funèbre et résumait ainsi son tableau :

Compagnies faillies.		49
—	liquidées	58
—	réassurées. . . .	72
	Total. . . .	179

Involontairement, le lecteur, assuré français des assurances américaines, voyait déjà le cimetière se creuser pour des fosses nouvelles et frissonnait en se sentant entraîné dans l'effondrement général.

*
* *

Le 20 janvier 1906, un groupe d'assurés prenait le parti très sage de puiser à la bonne source, c'est-à-dire à New-York. Ils s'adressaient directement à M. Gourd, président de la Chambre française de Commerce, 35, South William Street, New-York, et lui posaient les questions suivantes.

« MONSIEUR LE PRÉSIDENT,

« Il y a actuellement en France, depuis deux mois, une campagne de presse menée avec vigueur contre les compagnies américaines d'assurance sur la vie.

« Qu'y a-t-il de fondé ? Les journaux français prétendent qu'il y a eu des malversations commises par les directeurs ; en un mot, ils donnent la situation de ces compagnies comme désespérée.

« A la suite de ces attaques répétées et de ces accusations graves, nous avons suspendu le paiement de nos primes et attendons votre réponse pour savoir si nous ferons liquider nos polices ou si nous continuerons le paiement.

« Nous nous en rapportons complètement à vous en cette circonstance ; vous pouvez compter sur notre absolue et entière discrétion, et nous vous prions d'agréer, Monsieur, avec

nos remerciements anticipés, l'assurance de notre considération la plus distinguée. »

(Signatures.)

*
* *

A cette interrogation si franche, M. le président Gourd répondit avec une netteté qui résume la situation, toujours exacte à l'heure présente.

MESSIEURS,

« J'ai l'honneur de vous accuser réception de votre lettre du 20 de ce mois, à laquelle j'ai répondu par dépêche : *Payez primes, écris.*

« J'ai pris la liberté de vous donner ce conseil par télégramme, parce que j'ai pensé que, si vous attendiez plus de trente jours pour payer ces primes, vous pourriez perdre

le bénéfice de vos versements antérieurs, sans aucune raison d'ailleurs.

« En effet, bien que l'enquête parlementaire, tenue récemment à New-York, ait révélé des gaspillages considérables qui ont nui, dans une certaine mesure, au rendement des polices de tontines, en diminuant les profits de ces compagnies, leur solvabilité demeure néanmoins indiscutée, autant qu'elle est indiscutable.

« C'est, au surplus, ce que j'ai répété à satiété toutes les fois que cette question a été discutée par notre Chambre de Commerce, et, pour vous faire connaître mon sentiment à cet égard, je vous réfère aux *Bulletins* de notre compagnie que je vous adresse sous pli séparé (mai et septembre).

« J'ajouterai volontiers que, en raison des changements survenus dans ces compagnies à la suite de l'enquête à laquelle je viens de faire allusion, j'estime qu'elles se trouvent au-

jourd'hui dans une bien meilleure situation qu'à l'époque où vous avez souscrit vos polices et que vous n'avez pas la moindre inquiétnde à avoir sur le sort de ces dernières, quand l'échéance sera venue, tout en faisant la part de la différence que l'on constate généralement entre les promesses des agents et les résultats définitifs donnés par les tontines.

« Veuillez agréer, Messieurs, mes sincères salutations.

« *Le président de la Chambre de Commerce française à New-York.*

« Signé : HENRY-E. GOURD. »

*
* *

On ne saurait mieux dire. Pas de danger d'insolvabilité ; mais pas d'espoir de retrouver les avantages promis par les polices-distribution. *Toutes les promesses*, qui ont déterminé l'assuré à accepter de préférence le contrat

américain, s'évanouissent sans retour, et l'on doit s'estimer heureux de ne pas se trouver en présence d'une impossibilité pure et simple de tenir les engagements minima.

Le point de vue semblait aussi sévère que juste, mais l'un des directeurs parisiens de Grandes Assurances jugea qu'il y avait, dans la lettre « privée » du président de la Chambre française, une superbe base à réclame, et *le Matin* du 24 février publia, sous la rubrique *Magnifiques résultats de la Mutual Life*, un long article qui reproduisait, avec commentaires à l'appui, le texte de la missive confidentielle.

*
* *

M. le président Gourd tint à remettre les choses au point, et, le 10 avril 1906, il adressa à M. Paul Baudry, directeur général de la *Mutual Life*, 20, boulevard Montmartre, à

Paris, une lettre très impérative, qui se terminait par ce passage :

« Sans doute, Monsieur, je n'ai rien à modifier à ma lettre, dont les conclusions s'appliquaient à un cas particulier et n'étaient pas en contradiction avec celles formulées précédemment par moi, dont la presse s'était fait l'écho. J'écrivais, en effet, à des personnes déjà assurées qui me demandaient si elles devaient continuer à payer leurs primes à la *Mutual Life*, et je les engageais, pour les raisons que j'indiquais, — raisons dont vous avez tiré, d'ailleurs, le parti que l'on sait, — à ne pas renonçer aux bénéfices de leurs versements antérieurs. Mais s'il se fût agi, au contraire, d'un de nos compatriotes, *qui n'eût pas préalablement souscrit une assurance* et qui sollicitât de moi un avis en vue d'une décision à prendre, je lui aurais écrit ce que je n'ai cessé d'écrire en pareille occasion aux correspondants de notre Chambre. Je lui aurais

conseillé de s'adresser à une de nos grandes compagnies françaises, qui présentent, à mon sens, comme je l'ai répété à satiété dans notre *Bulletin* mensuel, plus de garanties que les compagnies américaines, parce qu'elles sont plus sagement administrées et soumises à un contrôle plus sévère, ainsi que vous ne pouvez manquer d'en convenir vous-même, monsieur le directeur général, à la suite des scandales retentissants auxquels le nom de votre compagnie a été mêlé et des procès auxquels ils ont donné naissance. J'aurais ajouté que, si les promesses faites par nos grandes compagnies peuvent paraître moins avantageuses, d'une première vue,que celles de leurs concurrentes d'Amérique, du moins elles sont mieux tenues, tandis qu'il y a un écart parfois très considérable entre les résultats probables, annoncés pour amorcer les clients par des compagnies d'assurances comme la *Mutual Life*, et le rendement, à l'échéance de leurs

polices à effets différés, ce qu'il importe de prendre en très sérieuse considération au moment de choisir entre les compagnies françaises et américaines.

« Voilà, monsieur le directeur, ce que je vous aurais écrit si vous m'aviez demandé, d'une façon générale, mon sentiment sur cette question, et j'imagine volontiers que vous n'auriez pas été tenté de communiquer ma réponse à la presse ; mais comme, sans me consulter, vous avez créé dans l'esprit des lecteurs du *Matin* et de votre circulaire une impression tout autre, qu'il m'importe de modifier, je vous prie, et au besoin vous requiers, de faire insérer, dans le même journal et à la même place, les réflexions que je viens d'avoir l'honneur de vous soumettre. Si vous vous y refusez, au demeurant, je les ferai publier moi-même.

« Veuillez agréer, monsieur le directeur

général, l'assurance de ma considération distinguée.

« *Le président*,

« Henry-E. Gourd (1). »

La consultation peut être méditée aujourd'hui, comme au début de 1906, par les assurés français dans l'inquiétude.

C'est le conseil de la sagesse, sous la forme de ce résumé présidentiel, qui était jadis d'usage à la fin des débats d'assises, et qui remettait les choses exagérées ou diffuses dans leur juste proportion.

(1) *Bulletin de la Chambre de Commerce française de New-York*, avril 1906.

CHAPITRE XIV

LA PROTECTION LÉGALE DES ASSURÉS

SOMMAIRE. — *La loi française du contrôle des assurances ; sa nécessité. — Résumé de la loi. — Les contrats en cours ; intervention d'un ambassadeur.— L'interpellation du* 15 *février* 1906 *; le décret du* 7 *juin.—Les mesures transitoires exigées.* — La Mutual Life *quitte la partie ; la* New-York *et l'*Equitable *persistent. — Rôle du contrôle français; il doit vérifier si les nouvelles prescriptions de la législature de l'État de New-York sont appliquées.— Double protection légale.*

Nous vivons à une époque de protection légale.

Les assurés français avaient droit, eux aussi, à cette protection ; mais notre législation ne la leur avait pas accordée jusqu'à la loi pro-

mulguée le 17 mars 1905 et seulement applicable d'ailleurs à partir du 1er janvier 1907.

Tout autour de nous, les différents États de l'Europe, notamment la Suisse et l'Allemagne, avaient pris des mesures presque dictatoriales pour empêcher les grandes assurances étrangères de drainer automatiquement les ressources nationales au delà des frontières et aussi pour interdire aux entreprises nationales irrégulièrement administrées de dilapider l'épargne intérieure.

En Suisse, la loi fédérale du 25 juin 1885 avait confié le contrôle des compagnies d'assurances à la surveillance d'un bureau muni de pouvoirs presque discrétionnaires. Les compagnies suisses étaient soumises à l'autorisation préalable, après examen de la situation financière, des méthodes, des tables de mortalité ; cette autorisation était toujours révocable. Les compagnies étrangères étaient tenues de déposer un cautionnement, seule-

ment restituable après leur liquidation ; en outre, elles devaient fournir les preuves de leur capacité légale dans leur pays, élire un domicile principal en Suisse, désigner un mandataire général.

En Allemagne, la loi du 12 mai 1901 sur les entreprises civiles des assurances aboutissait à un système non moins sévère. Les compagnies étrangères ne peuvent s'établir sur le territoire de l'empire sans autorisation. Cette autorisation peut toujours être retirée ; les fonds de réserve doivent être placés suivant les instructions de l'administration du contrôle, de telle sorte qu'ils ne puissent être touchés qu'avec l'assentiment de cette dernière.

L'État français était resté en dehors de ces mesures commandées par son devoir de police financière.

Par suite de l'incohérence des différents textes qui régissaient les sociétés réalisant

des opérations viagères, on se trouvait en présence de trois régimes différents :

1° *Sociétés qui acceptent uniquement des rentes viagères immédiates.* — La formation était libre sans autorisation préalable, dans les conditions ordinaires des sociétés civiles ou commerciales.

2° *Tontines.* — L'autorisation du gouvernement était nécessaire d'après l'article 66 de la loi de 1867. La surveillance était réglée par une ordonnance royale du 5 juillet 1842.

3° *Sociétés d'assurances sur la vie proprement dites.* — Les compagnies françaises étaient soumises à l'autorisation d'après la loi de 1867 et la surveillance des assurances était établie au ministère du Commerce. Au contraire, en vertu d'une loi du 30 mai 1857, applicable tout d'abord aux seules assurances belges, étendue ensuite aux assurances de différents pays, les compagnies étrangères pouvaient s'établir en France et y

exercer tous leurs droits sans autorisation et sans contrôle.

Les spécialistes avaient souvent attiré l'attention du législateur sur cette anomalie éminemment préjudiciable à nos grandes institutions de prévoyance. Les lenteurs parlementaires, les obstacles intéressés, la distraction du public retardèrent la solution jusqu'à la loi du 17 mars 1905 dont l'application — nous tenons à le faire remarquer une fois de plus — n'est pas encore un fait accompli.

*
* *

L'article 1er de la loi du 17 mars 1905 pose le principe absolu de l'égalité entre les sociétés françaises et les sociétés étrangères.

Les unes et les autres relèvent du rouage nouveau créé au ministère du Commerce sous le nom de Comité consultatif des assurances

sur la vie ainsi que de la direction de l'assurance et de ses actuaires.

Les unes et les autres doivent demander, non pas l'autorisation, qui peut être refusée sans motif, mais l'enregistrement, qui doit être accordé lorsque les formalités requises ont été exécutées (Art. 2).

Les unes et les autres sont tenues de constituer *des réserves mathématiques*, d'après les indications des actuaires (Art. 6).

Les unes et les autres doivent offrir aux assurés un privilège donnant toute garantie ; pour les assureurs français, leur actif est soumis à ce privilège, sans difficulté possible; mais, pour les entreprises étrangères, « les valeurs représentant la portion d'actif correspondante doivent, à l'exception des immeubles, faire l'objet d'un dépôt à la Caisse des dépôts et consignations, dans les conditions prévues à l'article 9, § 6. Le seul fait de ce dépôt confère privilège aux assurés sur les-

dites valeurs, pour les contrats souscrits ou exécutés en France et en Algérie (Art. 7). »

*
* *

Sur ce point décisif, une grande bataille devait se livrer.

L'article 19 de la loi précisait ainsi qu'il suit la date d'application de la loi : « Les entreprises françaises ou étrangères soumises à la présente loi... sont tenues de se conformer immédiatement à ses dispositions *dans un délai de deux mois à compter de la promulgation des règlements d'administration publique prévus par les articles* 8 *et* 22, *ainsi que les décrets prévus par l'article* 9. »

Les compagnies américaines — car leur influence dominait la scène — firent le raisonnement fort simple que voici : « Retardons les décrets, la loi ne s'appliquera pas ; dans l'intervalle, on pourra toujours sauver quelque

chose : il faudrait au moins éviter que les dépôts soient exigés pour les contrats en cours. »

En effet, cette question des contrats en cours demeurait pratiquement la question vitale. Au moment où l'on croyait la partie perdue pour elles, les « géantes », subitement réveillées, firent substituer à l'honorable Horace Porter un ambassadeur de leur choix, M. Mac Cormick, et, par une pression directe sur le ministère Rouvier, elles parvinrent, au moins pour un temps, à barrer la loi.

*
* *

En effet, à l'égard de ces contrats en cours, évalués par les techniciens à 300 millions, — 120 millions pour la *New-York*, 60 pour la *Mutual Life*, 60 pour l'*Equitable* — deux systèmes législatifs pouvaient se comprendre.

L'un était l'ignorance pure et simple. La

loi s'appliquerait à l'avenir; elle ne s'occuperait pas du passé.

L'autre était, non pas la rétroactivité, qu'il est sage d'éviter autant que possible, mais bien une sorte de régime conservatoire, imposé d'ailleurs par les circonstances. Si les 300 millions de contrats antérieurs se trouvaient compromis, que pèserait le mécanisme de garantie construit en faveur des contrats futurs ? Les anciens assurés français, en faisant déclarer la faillite de la compagnie d'assurances, viendraient partager avec les nouveaux venus qui se seraient crus faussement à l'abri. Ainsi que nous l'a appris, une catastrophe récente, l'incendie d'une fosse minière peut se communiquer à une autre et généraliser la destruction.

Entre les deux points de vue, la loi du 17 mars 1905 n'avait pas hésité ; l'article 21, placé au titre 5, s'exprimait ainsi : « Pour chacune des entreprises enregistrées par l'ap-

plication de l'article 19 (entreprises étrangères opérant en France ou en Algérie à l'époque de la promulgation de la présente loi), un arrêté ministériel, pris sur avis conforme du comité consultatif des assurances sur la vie, fixe, dans les conditions spécifiées à l'avant-dernier alinéa de l'article 6, les bases du calcul des réserves mathématiques des opérations réalisées antérieurement à la mise en vigueur du décret. » Le sens du texte ne peut soulever aucune hésitation. La loi a affirmé le principe du contrôle mitigé sur les assurances en cours, en laissant au décret le soin d'en déterminer les conditions, conformément à la distribution traditionnelle des tâches entre les lois et les décrets rendus en forme de règlements d'administration publique

*
* *

Malgré ce texte limpide, malgré la déclaration formelle de M. Lourties au cours de la discussion de la loi, le retour offensif des grandes assurances exotiques faillit réussir.

Le Comité consultatif des assurances, d'accord avec la direction de l'Assurance et de la Prévoyance sociale, avait rédigé, sans aucun remords, l'avant-projet du règlement d'administration publique, prévu à l'article 8 de la loi, et un article 7, intitulé : *Disposition transitoire*, et libellé ainsi qu'il suit :

« La portion d'actif des entreprises étrangères visées à l'article 7, 3[e] alinéa, de la loi du 17 mars 1905 et correspondant aux contrats souscrits ultérieurement à la promulgation du présent décret pourra être placée, soit en immeubles, jusqu'à concurrence de la proportion prévue à l'article ci-dessus, soit en va-

leurs françaises ou étrangères agréées à cet effet, pour chaque entreprise, par une commission instituée auprès du ministre du Commerce et composée de... » etc.

Ce texte fut vite connu de l'ambassadeur des États-Unis. Une dépêche de Paris passait immédiatement dans toute la presse de l'Union : « La loi de contrôle est déclarée rétroactive. Toutes les valeurs correspondantes aux contrats en cours devront être liquidées et le montant en être versé immédiatement à la Caisse des dépôts et consignations. » Tel était, du moins, le sens du câblogramme. On en saisit la tendance. Il s'agissait, provisoirement du moins, d'un simple dépôt de titres, et ce dépôt de titres était transformé en un formidable déplacement de fonds. Cet exode prétendu de 300 millions d'or était le prétexte qui servait à briser la loi.

Nous n'insisterons pas sur l'intervention de M. Mac Cormick, ni sur la stratégie beaucoup

plus persuasive que mirent en œuvre les représentants des grandes assurances. La pression exercée sur le ministère Rouvier devint tellement intense qu'on parla d'une révolution dans le haut personnel du ministère et que déjà circulait un projet de décret qui faisait éclater l'armature de la loi du 17 mars 1905. A l'affirmation catégorique de la loi « Contrôle sévère pour l'avenir ; contrôle mitigé pour le passé, » le projet répondait : « *Contrôle facultatif* pour le passé, et, par voie de conséquence, contrôle facultatif pour l'avenir, puisqu'il est impossible de maintenir la sécurité des assurés français futurs, lorsqu'elle n'existe pas pour les assurés français anciens. »

La lutte s'envenima au point d'être portée devant le Parlement, et, le 15 février 1906, l'interpellation Thierry faillit coûter la vie au ministère en posant simplement la question suivante : « Pourquoi les règlements et dé-

crets punis par la loi continuent-ils à demeurer dans le non-être? D'où vient cette panne subite d'une machine qui semblait irrésistiblement lancée? »

Avec le ministère Sarrien, où M. Gaston Doumergue avait pris le portefeuille du Commerce et de l'Industrie, les choses reprirent leur cours normal. Le décret du 9 juin 1906 revint à l'interprétation véritablement juridique. Les compagnies étrangères furent soumises comme les compagnies françaises à la nécessité de placer leurs réserves mathématiques en valeurs strictement désignées, aussi bien pour les contrats en cours que pour les contrats futurs. Elles bénéficiaient simplement d'un délai de cinq ans pour effectuer le remplacement des valeurs transitoires par des valeurs soumises à l'article 1er, et il leur était permis de conserver, dans les proportions du quart jusqu'à l'expiration des contrats en cours, « les valeurs étrangères non cotées à la

Bourse de Paris, pourvu qu'elles figurent parmi les valeurs admises en matières d'assurances sur la vie par la législation du pays d'origine de chaque entreprise. »

Pour franchir les lignes défensives de la loi de 1905 et pour vivre sur notre sol, les compagnies américaines ne doivent pas seulement accepter à l'avenir les prescriptions de l'hygiène nouvelle ; il faut qu'elles se nettoient des temps anciens par la fumigation préalable.

*
* *

Actuellement donc, le contrôle des assurances est entré dans la période de fonctionnement pratique. Le décret ayant paru, la loi est applicable; la période des deux mois pendant laquelle les compagnies devaient former leur demande d'enregistrement est expirée. Nous savons celles qui affrontent la surveil-

lance nouvelle et celles qui s'y refusent. Or, par une bizarrerie du sort, la *Mutual Life* seule a décidé la retraite; la *New-York*, l'*Equitable* elle-même, ont déposé à la direction de l'Assurance leur demande d'enregistrement.

D'où vient cette divergence de conduite ? Il ne résultait pas de l'enquête américaine que la *Mutual Life* fût plus irrégulièrement administrée que ses voisines. Serait-ce, comme l'affirme une circulaire publiée par son directeur français, « que la création d'une catégorie privilégiée soit incompatible avec le principe même de la mutualité » ? Mais la *New-York* est aussi une mutuelle; l'*Equitable* n'a jamais cessé, — malgré l'évidence du fait contraire, — d'affirmer qu'elle était, elle aussi, une mutuelle. Toutes les deux acceptent les exigences exorbitantes de la loi française. Est-ce que, comme la *Mutual* l'a développé, tous les calculs des actuaires américains sont faussés par le placement en valeurs représen-

tant 3 pour 100 en moyenne, alors que le placement aux États-Unis s'élève à 5,03 pour 100. Mais les placements de la *New-York* et ceux de l'*Equitable* correspondent au même milieu et les déformations apportées à leurs calculs sont identiques.

L'avenir nous apportera la clé de ce mystère. En attendant, un enregistrement demandé n'équivaut pas à un enregistrement accordé. La tâche de la direction de l'assurance sera ardue et compliquée. Il ne s'agit pas simplement de vérifier si les compagnies qui sollicitent l'immatriculation respectent les formalités de la loi française et si elles se conforment aux tables de mortalité et aux taux de capitalisation qu'admettent les actuaires d'État. Une question de droit international domine l'examen de tous les détails précédents. Ces compagnies d'assurances, originaires de l'État de New-York, ont un *statut personnel*, autrement dit certaines conditions

de vie propre qu'elles doivent respecter avant tout sous peine d'inexistence. En avril et en mai 1906, la législature de l'État a admis à la suite de la fameuse enquête toute une série de principes formels, qui constituent le renversement de toutes les coutumes antérieures des grandes assurances d'outre-mer.

La police d'accumulation est formellement interdite.

Les bénéfices doivent être distribués chaque année.

Le cumul de la police, avec participation ou sans participation, est interdit à une même compagnie.

Le chiffre des affaires est limité.

Toutes ces prescriptions doivent être respectées à partir du 1er janvier 1907.

Le contrôle français ne peut admettre l'enregistrement ni de la *New-York* ni de l'*Equitable*, si elles ne font preuve d'un respect complet à l'égard de toutes les me-

sures prescrites par leur loi et leur État.

Lorsque le voyageur européen met le pied sur la terre d'Amérique, la première question qu'on lui adresse porte sur son exacte nationalité.

Avant d'admettre les compagnies américaines sur le sol français et de discuter leur adaptation aux exigences nouvelles de la législation française, la première question qu'on doit leur poser est la suivante : « Êtes-vous réellement citoyen de l'État de New-York ? » Et elles ne peuvent l'être qu'en respectant point par point tous les éléments des actes récemment adoptés par la législature d'Albany.

Si elles sont en état d'irrégularité vis-à-vis de la législation d'origine, qu'elles s'y conforment avant toute chose ; en un mot, qu'elles se constituent une indiscutable nationalité.

Les assurés de tous les pays sont d'abord protégés par les lois de l'État de New-York.

Les assurés français sont en outre protégés par les lois françaises.

Cette double protection légale est pour eux un droit.

C'est au contrôle français d'établir que cette double protection légale existe.

CHAPITRE XV

L'EFFORT COLLECTIF DE DÉFENSE : LES SYNDICATS

SOMMAIRE.— *L'Union des syndiqués de l'*Equitable. — *Le président Duboin. — Le mouvement à enrayer. — Le comité français des assurés aux compagnies américaines : circulaire et membres du bureau. — Nécessité d'un organisme nouveau ; actuaires et sollicitors. — Les fausses assurances démasquées. — Les assurances françaises estimées à leur juste valeur.*

Qu'il s'agisse de la *Mutual Life*, de la *New-York* ou de l'*Equitable*, les assurés français n'ont donc pas à s'inquiéter de cette panique d'insolvabilité qui avait frappé tous les cerveaux au début des révélations de la première heure.

A l'égard de la *New-York* et de l'*Equitable*, ils vont pouvoir, en outre, se rassurer, grâce au contrôle efficace de la protection légale française.

Mais ils doivent comprendre, ces assurés, que leur effort individuel est insuffisant, et que la protection légale, si énergique qu'elle soit, ne doit pas être considérée comme le seul complément nécessaire de l'initiative individuelle.

Il faut, pour que la sécurité soit complète, ajouter à leur propre vigilance et à celle de l'État une surveillance de tous pour tous, l'effort syndical.

*
* *

Dès les premières dépêches des feuilles américaines, un syndicat appelé : *Union des assurés français de l'Equitable* s'était formé 9, rue de la Ville-l'Évêque ; au cours des

chapitres qui précèdent, il a été relaté que le président de cette Union était M. Duboin, conseiller à la cour de cassation, et que l'un de ses membres était M. Guernier, professeur à la faculté de Lille, actuellement député d'Ille-et-Vilaine.

L'histoire de ce syndicat fut assez mouvementée. Dès le début, le directeur français de l'*Equitable* crut devoir dénoncer M. Duboin au garde des sceaux comme propagateur de fausses nouvelles et d'imputations calomnieuses.

Mais M. le conseiller Duboin riposta et un jugement du tribunal civil de la Seine intervint qui rétablit la pleine et entière bonne foi de l'honorable magistrat.

Cette passe d'armes judiciaire parut absorber d'ailleurs pour un temps l'activité du syndicat des assurés. Malgré une visite au ministre du Commerce (11 décembre 1905), en vue de réclamer une prompte application

de la loi de contrôle, — en ce temps-là si menacée, — il ne paraît pas que les plans de campagne syndicale fussent très nets ni très énergiquement suivis.

On chercherait en vain l'élan qui, à la même heure, se produisit parmi les syndiqués américains ou les syndiqués anglais, élan qui aboutit à un essai de fédération internationale.

*
* *

Ce mouvement si franchement actif à l'étranger suscita chez nous une seconde tentative d'organisation. Le 1er août 1906, le comité national français des assurés aux compagnies américaines d'assurances mutuelles sur la vie avait distribué au public une circulaire où nous lisons ces mots : « Que les compagnies américaines maintiennent ou non leurs agences en France, qu'elles entendent ou non

nous priver des avantages consentis en apportant des modifications aux polices actuelles, il est grand temps que les assurés de notre pays s'unissent comme l'ont déjà fait les assurés américains, anglais, allemands, autrichiens, afin d'empêcher le retour de pareils errements ; la loi américaine leur en donne les moyens. »

Le comité signataire de la circulaire précédente était composé de :

MM.

Pierre Baudin, député, ancien ministre, président ;

M. H. Furlaud, banquier ;

H. Gounouilhou, directeur de la *Gironde* et de la *Petite Gironde* ;

Léopold Mabilleau, président de la Fédération internationale de la Mutualité ;

Charles Roux, président de la Compagnie générale transatlantique.

Le siège de la société est 39, boulevard Haussmann, dans les bureaux d'une banque des plus connues.

*
* *

Quelle est l'utilité pratique de ce syndicat, qui se dresserait ainsi en face des mutualités américaines ou autres, aussi bien d'ailleurs que devant les compagnies par actions ?

Ce serait la réalisation de l'assurance contre l'assurance même, dont la nécessité semble de plus en plus urgente, afin d'équilibrer les forces de prévision et de savoir technique entre l'assuré ignorant ou distrait et le spécialiste rompu aux habiletés professionnelles.

Le bureau de vigilance que les employés établissent contre les employeurs n'est pas moins indispensable au client isolé des

grandes administrations commerciales modernes.

S'agit-il de l'intérêt personnel, immédiat et terre à terre, quel capitaliste n'a regretté de ne pas avoir à sa disposition un comptable émérite pour lui confier la revision des bordereaux que remettent à leurs clients les grands établissements de crédit ? Les erreurs involontaires sont faciles et d'autant moins réprimées que la décision n'est pas en dernier ressort et que ce client, qui ne réclame pas, a toujours le droit d'appel. Ce que nous disons des comptes courants individuels demeure encore plus exact, lorsqu'il s'agit de l'ensemble des opérations de la banque ou de l'entreprise industrielle ; à cet égard se sont formés des syndicats de porteurs de titres, notamment des porteurs de titres à l'étranger, qui ont rendu et qui rendent les plus signalés services.

Le système de défense collective s'est

étendu même à la revision des feuilles d'impôts si compliquées, même illisibles pour les non initiés ; les vérificateurs de feuilles d'impôts étendent de jour en jour leurs conseils et leur intervention, pour le plus grand désespoir de nos contributions directes.

La même assistance de revision et de contre-calcul se comprend d'elle-même, surtout quand il s'agit de l'assurance sur la vie traitée par une compagnie étrangère.

Une police est arrivée à expiration. Quelle est la somme due ? Nul autre qu'un actuaire « d'opposition », si l'on peut dire, ne peut nous garantir l'exactitude du total. Chaque année, d'après les nouveaux *acts* d'avril-mai 1906, les bénéfices immédiats des assurances doivent être distribués entre les assurés. Qui déterminera la contre-épreuve de cette ristourne totale ? Toujours et encore l'actuaire du syndicat, et même à ce service de mathématiques d'assurances, puisque telle est la définition

de l'actuariat, devrait se joindre tout naturellement le juriste international, le *solicitor*, rompu aux coutumes et aux lois américaines — puisqu'il s'agit d'Amérique — dont l'expérience permettrait d'intenter collectivement ces procès d'outre-mer, dont la seule menace jusqu'à l'heure actuelle a toujours fait taire les velléités de résistance des assurés français.

Mais il n'y a pas que l'intérêt individuel de chacun pris en particulier.

Le syndicat — l'opinion coordonnée des syndiqués d'assurances, — aurait encore une autre tâche. Comme tous les groupements syndicaux, il aurait à intervenir d'une façon décisive auprès des gouvernements — français et américains — dans les circonstances où les États ont besoin d'être éclairés par des mandataires spéciaux et désintéressés. C'est une nécessité sous toutes les formes de gouvernement, surtout sous les gouvernements

démocratiques, comme la République américaine ou la République française. Même lorsque les lois y ont été votées, une bataille ardente et latente se livre autour de leur application. L'exposé précédent nous a fait saisir sur le vif un épisode de cette lutte, en ce qui concerne la loi française. Un autre épisode naîtra évidemment de l'application des *acts* de l'État de New-York. Les grands assureurs d'au-delà de l'Atlantique ne se gênent pas pour dire que le vent de réformes qui suivit l'enquête n'est qu'un ouragan transitoire et que leur savante diplomatie usera peu à peu le bel élan des législateurs aussi bien que des fonctionnaires. Au bureau parlementaire entretenu aux frais des assureurs américains, que l'on nous a décrit à Albany, les assurés français et autres feront bien d'opposer le bureau de défense, s'ils ne veulent pas voir les lois de garantie submergées peu à peu par suite de la fa-

tigue des uns ou de la faiblesse des autres.

Les assurés français gagneront d'ailleurs, à cette entente commune, une habitude de contrôle collectif qui leur servira même sur le territoire de leur propre pays.

En effet, la *France Économique et Financière* du 1er septembre le disait excellemment : « La tontine, disparue du domaine de la grande assurance, pullule chez nous de plus en plus dans la zone des assurances populaires, dites improprement mutuelles, ici d'autant plus dangereuse, que, malgré certains correctifs, elle s'applique, non aux seuls bénéfices, mais aux primes versées annuellement.

« Le lecteur n'a qu'à regarder autour de lui, dans la ville de province ou le village qu'il habite ; il y découvrira toutes les variétés du genre : les unes économiquement gérées par des convaincus de l'idée, apôtres désintéressés du « pari mutuel » de l'épargne, les autres dirigées par d'habiles calculateurs, qui

assument pour une somme forfaitaire les frais de gestion et bâtissent rapidement de solides fortunes, un peu comme les bookmakers de la mutualité tontinière. »

Le syndicat aura aussi de ce côté une œuvre de discernement et d'éducation. Il se gardera des innovations dangereuses, étrangères ou intérieures. Enfin, il apprendra à estimer comme elles le méritent nos vieilles institutions nationales d'assurances, qui pourraient bien être améliorées sur certains points, mais qui se recommanderont toujours, parce qu'à l'ancienne mode elles gardent loyalement leur parole, après l'avoir soigneusement pesée.

Tout métier a ses traditions, que l'on ne rompt pas brusquement sans danger grave. Les progrès apparents se réduisent souvent au « camelotage », qui tôt ou tard finit par se disqualifier.

Le syndicat des assurés départagera les

améliorations vraies du « truquage » nuisible, commençant par l'Amérique, finissant par le sol national.

Le besoin est né, l'organe existe; tout dépend des hommes.

Car, s'il est vrai que « la fonction crée l'organe, » elle vaut uniquement par qui la remplit.

FIN

ANNEXES

ANNEXE I

SOCIÉTÉS FRANÇAISES PAR ACTIONS

1° *Les Assurances générales.* — Société anonyme autorisée par ordonnance royale du 22 décembre 1819 (diverses modifications).

Capital social : 3 millions, divisé en 4.000 actions de 750 francs, entièrement libérées et nominatives.

2° *L'Union.* — Société anonyme autorisée par ordonnance du 21 juin 1829 (diverses modifications).

Capital social : 10 millions, divisé en 2.000 actions, nominatives, de 5.000 francs chacune. Chaque action est représentée par un dépôt d'effets publics garantissant une rente annuelle d'au moins 50 francs.

3° *La Nationale.* — Société anonyme autorisée par ordonnance des 11 février 1820, 31 janvier 1821 et 23 mai 1831 (différentes modifications).

Capital social : 15 millions, divisé en 3.000 actions nominatives de 5.000 francs. Chaque actionnaire dépose, en garantie, des effets publics représentant une rente annuelle d'au moins 50 francs.

4° *Le Phénix* — Société anonyme autorisée par ordonnance du 9 juin 1844 et par décrets de 1859, 1860 et 1898.

Capital social : 4 millions, divisé en 800 actions de 5.000 francs, libérées de 1.250 francs et nominatives.

5° *La Caisse paternelle.* — Société anonyme autorisée par ordonnance du 9 septembre 1841 et décret du 19 mars 1850 (modifications diverses).

Capital social : 5.000.100 francs, divisé en 16.667 actions de 300 francs, entièrement libérées et nominatives.

6° *L'Urbaine.* — Société anonyme approuvée par décret du 24 mars 1866.

Capital social : 12 millions, divisé en 12.000 actions de 1.000 francs, nominatives, dont 3.407 sont entièrement libérées et 8.593 libérées de 200 francs.

7° *Le Monde.* — Société anonyme autorisée par décret du 27 août 1864 (modifications en 1880 et 1889).

Capital social : 10 millions, divisé en 10.000 actions de 1.000 francs, libérées de 250 francs et nominatives.

8° *Le Soleil.* — Société anonyme autorisée par décret du 21 décembre 1892 et décret du 21 juillet 1898.

Capital social : 12 millions, divisé en 12.000 actions de 1.000 francs, nominatives, libérées de 250 francs.

9° *L'Aigle.* — Société anonyme constituée les 16 juin 1873 et 12 octobre 1880 (modifications diverses).

Capital social : 12 millions, divisé en 6.000 actions de 2.000 francs, nominatives, libérées de 500 francs.

10° *La Confiance.* — Société anonyme constituée le 9 octobre 1875 (diverses modifications).

Capital social : 6 millions, divisé en 6.000 actions de 1.000 francs, libérées de 250 francs, nominatives.

11° *Le Patrimoine.* — Société anonyme constituée le 8 décembre 1877 (modifications diverses).

Capital social : 5 millions, divisé en 5.000 actions de 1.000 francs, libérées de 250 francs, nominatives.

12° *L'Abeille.* — Société anonyme constituée par décret du 24 décembre 1877, octobre 1881, octobre 1894 et août 1900.

Capital social : 4 millions, divisé en 4.000 actions de 1.000 francs, libérées de 250 francs et nominatives.

13° *La France.* — Société anonyme constituée le 2 octobre 1880 (modification ultérieure).
Capital social : 10 millions divisé en 10.000 actions de 1.000 francs, libérées de 250 francs et nominatives.

14° *La Foncière.* — Société anonyme constituée le 9 septembre 1880 (modifications diverses).
Capital social : 20 millions, divisé en 20.000 actions de 1.000 francs, libérées de 250 francs et nominatives.

15° *Le Nord.* — Société anonyme autorisée par décret du 30 décembre 1880 (modifications).
Capital social : 3 millions, divisé en 3.000 actions de 1.000 francs, nominatives, libérées de 250 francs.

16° *La Providence.* — Société anonyme autorisée par décrets des 1er février 1881 et 26 juillet 1896.
Capital social : 6 millions, divisé en 12.000 actions de 500 francs, libérées de 125 francs et nominatives.

ANNEXE II

LOI FRANÇAISE DU 17 MARS 1905 ET SES DÉCRETS

La loi française compte cinq titres et vingt-trois articles.
TITRE I. — Enregistrement des entreprises (art. 1 à 3 inclus).
TITRE II. — Garanties (art. 4 à 9 inclus).
TITRE III. — Surveillance et contrôle (art. 10 à 13 inclus).
TITRE IV. — Pénalités (art. 14 à 18 inclus).

Titre V. — Disposition transitoire (art. 19 à 23 inclus).

Le dernier décret du 9 juin 1906 (*Journal Officiel* du 11 juin) comprend huit articles.

ANNEXE III

LA RÉFORME AMÉRICAINE

La législation de l'État de New-York concernant les Assurances-vie se trouve résumée, aux pages 126 et suivantes du *Rapport* de M. le député Chastenet, sur le projet de loi devenu la loi du 17 mars 1905. (Chambre des députés n° 986, session de 1903, annexe du procès-verbal de la séance du 9 juin 1903).

La réforme d'avril, mai 1906 se trouve dans la brochure officielle intitulée : *Billiamending the Insurance Law* (With chapter number) session de 1906 ; Albany, 1906.

Elle procède, on le voit, par système d'amendements successifs.

Les chapitres 123, 228, 231, 238, 239, 286, 321, 324, 326, 354 sont ainsi modifiés.

TABLE DES MATIÈRES

CHAPITRE II

LA TACTIQUE DU BLUFF. — LA MUTUALITÉ RÉFLEXE

CHAPITRE III

LE GÉNIE DE LA RÉCLAME. — HOMMES ET PROCÉDÉS

CHAPITRE IV

LA POLICE D'ACCUMULATION

CHAPITRE V

LE JOUR DU RÈGLEMENT. — PERSPECTIVE D'UN PROCÈS A NEW-YORK

DEUXIÈME PARTIE

LA PÉRIODE D'ÉCROULEMENT

CHAPITRE VI

LES SCANDALES DE L'EQUITABLE

CHAPITRE VII

LES SCANDALES DE L'EQUITABLE (*suite*)

CHAPITRE VIII

LES SCANDALES DE L'EQUITABLE (*suite*). — LES AFFAIRES LATÉRALES. — LE PORTEFEUILLE DE LA SOCIÉTÉ

CHAPITRE IX

LA MUTUAL LIFE

CHAPITRE X

LA NEW-YORK

CHAPITRE XI

LA CORRUPTION DES FONCTIONNAIRES

CHAPITRE XII

LA CORRUPTION PARLEMENTAIRE

TROISIÈME PARTIE

LES TRAVAUX DE SAUVETAGE ET DE PRÉSERVATION

CHAPITRE XIII

L'ASSURÉ FRANÇAIS ISOLÉ.— CE QU'IL DOIT FAIRE

CHAPITRE XIV

LA PROTECTION LÉGALE DES ASSURÉS

CHAPITRE XV

L'EFFORT COLLECTIF DE DÉFENSE : LES SYNDICATS

10-8-06.— Tours, Imprimerie E. Arrault et Cie.



